

И. И. Пичурин, Д. В. Блинов

# ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Монография

Екатеринбург  
Издательство УМЦ УПИ  
2014

УДК 338.242+339.562-048.62

ББК 65.050.11:65.428-18

ПЗ6

**Пичурин, И. И.**

ПЗ6        Обеспечение импортозамещения после вступления России в ВТО : монография / И. И. Пичурин, Д. В. Блинов. - Екатеринбург : Изд-во УМЦУПИ, 2014.-144 с.

ISBN 978-5-8295-0281-2

В монографии мотивированно высказывается убеждение в том, что уровень интеграции российской экономики в мировую в настоящее время недопустимо высок. Большая доля импорта от ВВП страны препятствует развитию ее промышленности, сельского хозяйства. Вступление России в ВТО создало предпосылки для еще более интенсивного возрастания импорта и уменьшения доли российских производителей на внутреннем рынке. Если не обеспечить импортозамещения, то российское производство будет деградировать, что создаст угрозу экономической и военной безопасности страны.

В монографии предлагается стратегия импортозамещения, основой которой является создание новых товаров, лучше приспособленных к специфическим условиям России, более неприхотливых, надежных и дешевых и, как следствие, более привлекательных для российских потребителей, а также описываются принципы этой стратегии.

**УДК 338.242+339.562-048.62**

**ББК 65.050.11:65.428-18**

ISBN 978-5-8295-0281-2

© И. И. Пичурин, Д. В. Блинов, 2014

© ООО «Издательство УМЦ УПИ», 2014

## Оглавление

Введение .....	4
1. Роль импорта в развитии экономики России.....	9
1.1. История развития российского импорта .....	9
1.2. Почему российские товары материального производства по большинству видов продукции не могут быть конкурентоспособными? .....	20
1.3 Роль экспорта в развитии в развитии современной экономики России .....	27
1.4. Большая доля импорта в потреблении – угроза суверенитету России .....	37
2. Влияние вступления России в ВТО на российскую экономику .....	43
2.1. Повышение производительности труда вследствие международного разделения труда .....	43
2.2. Выгодно ли России вступление в ВТО .....	51
2.3. Анализ динамики внешнеторгового оборота России до и после вступления России в ВТО	55
3. Стратегия импортозамещения .....	80
3.1. Отказ от принципа невмешательства государства в экономику.....	80
3.2. Отказ от представления о том, что государство менее эффективный менеджер ....	88
3.3. Повышать качество, не ожидая внешних инвестиций.....	95
3.4. Качество российской продукции на внутреннем рынке должно быть выше, чем у импортной .....	102
3.5. Стандартизация .....	111
3.6. Бережливость .....	122
3.7. Организация реставрации и модернизации промышленных изделий .....	131
3.8. Регламентация посреднической деятельности.....	135
Заключение .....	140
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	142

## Аннотация

В монографии мотивировано высказывается убеждение в том, что уровень интеграции российской экономики в мировую в настоящее время недопустимо высок. Большая часть импорта от ВВП страны препятствует развитию ее промышленности, сельского хозяйства. Вступление России в ВТО создало предпосылки для еще большего возрастания импорта и сужения доли российских производителей на внутреннем рынке. Если не обеспечить импортозамещения, то российское производство будет деградировать, создавая тем самым угрозу экономической и военной безопасности страны.

В монографии предполагается стратегия импортозамещения, основой которой является создание новых товаров, лучше приспособленных к специфическим условиям России, более неприхотливых, надежных и дешевых и, тем самым, более привлекательных для российских потребителей, излагаются принципы этой стратегии.

## **Введение**

Как одно из важнейших достижений изменения общественного строя России рассматривается интеграция ее экономики в мировую. В предлагаемой вниманию читателю книге авторы пытаются показать, что восторги по поводу углубления интеграции российской экономики в мировую неоправданны, если не определена разумная степень интеграции. Под степенью интеграции понимается отношение стоимостного выражения экспорта и импорта страны к ее ВВП. По мнению авторов для каждой страны разумная степень интеграции может быть разной в зависимости от ее размера, наделенности природными ресурсами, географического положения и т.п. Конечно, если страна имеет меньше природных ресурсов, чем ей необходимо для нормального развития, как например, Германия или Япония, то ей надо их закупать, а для того, чтобы закупать, необходимо что-то экспортировать. Такие страны вынуждены быть вовлеченными в мировую экономику в значительно большей степени, чем, например, Россия, имеющая достаточное количество природных ресурсов. Небольшая по размерам страна не в состоянии иметь все отрасли народного хозяйства, необходимые для удовлетворения потребностей ее граждан. Поэтому она вынуждена приобретать готовую продукцию, а для этого иметь возможность что-то продавать. США, к примеру, имеет и достаточно большое количество природных ресурсов, и огромный внутренний рынок, и поэтому степень ее вовлеченности в мировую экономику значительно ниже, чем у той же Германии, Японии, Бельгии, Голландии. Поэтому нельзя, априори, утверждать, что углубление интеграции в мировую экономику для какой-то страны, в частности для России, это хорошо или плохо. Необходимо разобраться в том, является ли доля импорта в ВВП России 16,5 % за 2012 год благом или это слишком много, и только после этого либо действительно предаваться восторгам, либо, наоборот, принимать меры к сокращению импорта.

По мнению авторов, доля импорта в ВВП России непомерно высока и обоснованию этого мнения, а так же раскрытию стратегии импортозамещения посвящена настоящая работа.

История российского импорта свидетельствует о том, что за исключением отдельных краткосрочных моментов, когда он нужен был для обеспечения обороноспособности страны, импорт никогда не приносил повышения благосостояния широким слоям российского общества. Наоборот, чтобы импортировать предметы роскоши для удовлетворения статусных потребностей дворянского сословия в XVIII-XIX веках изымали у крестьян

хлеб и продавали его на экспорт, снижая потребление российского крестьянства до уровня в 3-4 раза более низкого в XIX веке, чем в странах Западной Европы.

Послевоенный неуклонный рост импорта, начиная с хрущевского периода, тоже не способствовал развитию российской экономики. Наоборот, он приводил к угнетению наиболее важных отраслей российской промышленности. Дело в том, что Хрущев и продолжатели его линии во внешнеэкономической деятельности не верили в способность советской экономики создавать сложнейшие виды продукции и, не афишируя своего преклонения перед Западом, пошли на импортирование таковой всякий раз, когда надо было решить какой-то важный народно-хозяйственный вопрос. Вследствие такого предпочтения собственные предприятия, ранее успешно решавшие любые сложные проблемы, оказались лишенными возможности заниматься наиболее перспективными вопросами и стали постепенно утрачивать способность их решать. Например, отечественные предприятия металлургического машиностроения, такие как Уралмашзавод, Электростальский завод тяжелого машиностроения, Ново-Краматорский завод тяжелого машиностроения, которые перед войной, во время войны и в первые годы после нее, создавшие передовые по тому времени комплексы металлургического оборудования, были в значительной мере отлучены от создания его в последующем.

Первоклассные конструкторские коллективы этих предприятий стали постепенно распадаться, утратив возможность заниматься решением задач, требующих творчества. Это один пример из множества, свидетельствующих о том, как отрицательно влиял импорт на развитие отраслей, производящих гражданскую продукцию. Причем, такое холопское преклонение перед Западом, происходило на фоне выдающихся успехов нашей промышленности в области военной продукции. Казалось бы, какие еще нужны доказательства способности отечественной промышленности решать сложнейшие технические вопросы, когда советский военно-промышленный комплекс создавал образцы вооружений, на которых уже спустя двадцать лет после его развала, держится обороноспособность страны. И все потому, что в области вооружений не допускался импорт. Там сохранялось правило, что все должно быть отечественного производства, дабы не зависеть от желания зарубежных поставщиков продавать продукцию стратегического назначения и чтобы иметь вооружения, превосходящие по качеству вооружения потенциального противника.

Еще одним достижением, являющимся предметом гордости руководства страны, стало вступление России в ВТО, которое после 17 лет переговоров

состоялось в августе 2012 года. Предполагалось, что вступление в ВТО облегчит российским экспортерам увеличение объема экспорта, который в 1,5 раза перекрывает объем импорта. А если учесть, что нынешняя доля импорта в ВВП страны вызывает сомнения в своей целесообразности, то тем более непонятно, зачем наращивать экспорт. Первый год после вступления России в ВТО не принес роста экспорта. Но тут было еще много факторов, в том числе последствия мирового кризиса 2008-2009 годов, которые могли повлиять на динамику экспорта. Поэтому судить о том, оправдаются ли ожидания российских экспортеров, наверное, рано. Высказывались опасения, что вступление в ВТО будет способствовать росту импорта. И, тем самым, создает дополнительные трудности отечественным товаропроизводителям. Результаты первого года работы пока, слава богу, не подтвердили эти опасения. Изменения произошли в пределах случайных колебаний. Не следует забывать, что, пока действуют нормы переходного периода, и пошлины изменились незначительно. Что произойдет с импортом, когда пошлины снизятся до постоянных значений, покажет опыт. Но есть основания опасаться серьезного роста импорта в ущерб отечественной промышленности.

Несколько слов об идее свободной торговли, являющейся основой правил ВТО. На первый взгляд она кажется справедливой по отношению к обеим сторонам любого акта обмена. В соответствие с законом стоимости происходит эквивалентный обмен, при котором эквивалентом является труд, вложенный в создание товара. Эти правила создают равные права, но при неравных возможностях. Это все равно, что в боксе выпустить тяжеловеса на ринг против боксера легчайшего веса. Правила одни и те же, но исход поединка предрешен заранее.

Руководствуясь идеей свободной торговли (то есть с минимальными ограничениями, накладываемыми государством) импортеры свободно выживают с рынка отечественных производителей благодаря более низким ценам и более высокому качеству.

Так произошло во многих странах Восточной и Южной Европы. Это несправедливое равенство по отношению к странам, имеющим большие затраты труда на единицу продукции. Так, в свое время, англичане разорили Индию, навязав ей в XVIII веке дешевые товары промышленного производства (благодаря промышленной революции) и вытеснив с индийского рынка индийские предприятия. И промышленно развитая до английского вторжения Индия лишилась своей промышленности, бывшие работники которой стали полунизицами людьми. Индия, благодатнейшая страна впервые узнала, что такое голод, когда миллионы ее граждан оказались безработными.

Если в России не будут приняты меры предотвращения дальнейшего сворачивания отечественной промышленности, то нас ждет то же самое. Об этом более детально рассказано во второй главе настоящей работы. Там же излагаются взгляды авторов на глобализацию экономики, трактуемую как величайшее благо, обеспечивающее выгодное для человечества разделение труда. Выгодное потому, что производство располагается в местах с минимально стоящими ресурсами и, благодаря этому, цены на готовую продукцию снижаются на благо потребителей.

Но это достоинство, заключающееся в снижении издержек в каких-то конкретных производствах определенных продуктов, только кажется бесспорным. Дело в том, что при таком подходе не учитываются потери трудовых ресурсов в тех районах, из которых производство выводится. Миллионы людей высочайшей квалификации, добросовестно выполнявших свою работу, оказываются выброшенными из полноценной жизни. Так произошло и у нас с тружениками Ивановской, Владимирской областей, которые были заняты в легкой промышленности. Поэтому движение антиглобалистов охватывает весь мир. Можно не соглашаться с методами их борьбы, но нельзя не признать, что причины протеста очень серьезные. Кроме того, глобализация подрывает экономическую безопасность суверенных государств, которые утрачивают возможность в полной мере влиять на целый ряд социальных аспектов экономической деятельности транснациональных компаний. Никем не избранные топ-менеджеры транснациональных компаний влияют на судьбу миллионов людей, перед которыми они не несут никакой ответственности. Глобализация отрицательно влияет и на степень самобытности национальных культур отдельных стран, культивируя везде американскую культуру потребления и обедняя, тем самым, развитие человечества.

В третьей главе авторы предлагают читателю свое видение российской стратегии импортозамещения, понимая термин стратегия как сочетание стабильно действующих принципов, используемых для достижения долгосрочных целей.

К числу этих принципов относятся некоторые общеэкономические, такие как: отказ от фетишизации роли конкуренции в развитии современной экономики, отказ от принципа невмешательства государства в экономику и отказ от представления о том, что государство менее эффективный менеджер.

Кроме того, стратегия импортозамещения должна содержать такие специфические для этого направления принципы:



- повышать качество, не ожидая инвестиций, используя немедленно на имеющихся технологиях и оборудовании системное управление качеством;
- качество проекта российской продукции для внутреннего рынка должна быть выше, чем у импортной;
- возвращение к государственной стандартизации, используемой добровольно наряду с регламентами;
- бережливое производство на основе вовлечения в экономию ресурсов персонала в соответствии с методологией «кайзен»;
- организация реставрации промышленных изделий;
- регламентация посреднической деятельности.

Предлагаемая стратегия импортозамещения базируется на убеждении в том, что покупателя нельзя заставить или уговорить, чтобы он покупал отечественные товары, если это не выгодно. Он должен увидеть, что для российских условий они больше подходят.

# **1. Роль импорта в развитии экономики России**

## ***1.1. История развития российского импорта***

Что импортировали наши предки?

Во-первых, товары, которые, невозможно было произвести у себя в силу специфических природно-климатических условий. К таковым относились всевозможные специи, фрукты, вина. Эти товары не были жизненно необходимыми для удовлетворения потребностей большей части населения страны. Они приобретались скорее как статусные, удовлетворяющие изысканные вкусы богатых людей.

Во-вторых, товары, которые еще не умели производить в нашей стране. Это опять, в первую очередь, предметы роскоши – ткани, украшения, одежда, обувь и п.т. Большой части населения страны эти товары были недоступны из-за дороговизны и не представляли интереса, потому что не удовлетворяли их жизненно важные потребности. В-третьих, импортировались товары, имеющие значение для обеспечения обороноспособности страны – вооружение и средства для их производства (мечи, шлемы, кольчуги, позднее артиллерийское и стрелковое оружие, металлы, порох и т. п.). Не желая усиления русского государства, соседние западные страны, такие как Польша, Швеция, Пруссия всячески препятствовали привозу в Московию этих товаров. Вот почему московские государи, начиная с Ивана Третьего, Ивана Грозного и кончая Петром Великим одной из главнейших целей своей внешней политики, поддерживаемой военными действиями, считали приобретение выходов к Балтийскому морю. При этом главной считалось не сама закупка стратегических товаров, а возможность приобретения их в качестве образцов и возможность заимствования передовых по тому времени европейских технологий путем приглашения на службу специалистов – голландцев, немцев, шведов. Таким образом, импорт был средством сократить и впоследствии преодолеть технологический разрыв, образовавшийся в период татаро-монгольского ига. При Петре Великом, благодаря развернутому широкомасштабному привлечению европейских мастеров, за несколько лет было преодолено технологическое отставание в горном деле, металлургии, судостроении, производстве вооружений, текстильном производстве. Не расширение импорта было главной задачей петровских преобразований, а создание собственного производства современных изделий с использованием знаний о европейских технологиях. Творческие способности русских мастеровых позволяли в кратчайшие сроки не только усвоить полученные от

иностранцев знания, но и усовершенствовать производство с учетом местных особенностей.

Расширение импорта через «прорубленное окно в Европу» шло сравнительно незначительными темпами, потому что потребность в стратегических товарах обеспечивалась вновь созданным и активно возрастающим производством. Россия даже начала экспортировать некоторые товары промышленного производства, в том числе металл с уральских заводов, который по качеству превосходил продукцию некоторых английских и шведских заводов. Импорт перестал удовлетворять жизненно важные для страны потребности в стратегических товарах и превратился в средство приобретения преимущественно предметов роскоши. Большая часть населения страны не нуждалась в иностранных товарах до конца XIX века за исключением чая, получившего в середине XIX века широкое распространение в России.

С открытием к концу XVIII века выхода к Черному морю, Россия получила возможность продавать зерно и на эти деньги дворяне стали во все возрастающем количестве приобретать импортные товары, пользование которыми характеризовало их статус. Этот рост импорта приводил к ухудшению жизни большей части населения страны, потому что экспорт зерна был экономически неоправдан, о чем мы расскажем позже. Он осуществлялся в эгоистических интересах дворянского сословия, которое ради приобретения предметов роскоши обрекало крестьян на необходимость отказаться от жизненно важных продуктов питания и одежды.

Следующим толчком к росту импорта явилось распространение в России железнодорожного транспорта во второй половине XIX века, обусловившее рост промышленного производства и потребностей в машинах и оборудовании, необходимых для этого производства. Этот же транспорт способствовал увеличению экспорта из внутренних районов России леса, зерна, пушнины, необходимых для покрытия импорта. Внутренние цены на эти товары росли, приводя к обеднению широких слоев населения.

По данным царского генерала В. Гурко с 1871 по 1901 гг. 40 % крестьянских парней впервые в жизни в армии пробовали мясо. А по данным академика Тарханова, опубликованным в 1906 году, российские крестьяне в среднем на душу населения потребляли продовольствия на 20,44 руб. в год, а английские на 101,25 руб. Во второй половине XIX века в России количество крупного рогатого скота на душу населения сократилось в 2,5-3 раза и опустилось до уровня в 3-4 раза более низкого, чем в странах Западной Европы. Дальнейший рост импорта в начале XX века уже не покрывался экспортом. Он осуществлялся за счет кредитов европейских стран, которые составили в 1906 г. 7,68 млрд. золотых рублей при сумме государственных

расходов в этом же году 2,06 млрд. руб. Промышленность развивалась только та, которая могла «дополнить западную». И принадлежала она преимущественно европейским банкам и компаниям. В 1910 г. 88 % акций в металлургии принадлежало иностранному капиталу, в нефтяной 80 % принадлежало группам «Ойл», «Шелл» и «Нобель».

В паровозостроении, судостроении 96-100 % капитала принадлежало иностранцам. Это типичный пример «периферийного капитализма», когда экономика страны управляется иностранными компаниями. Ни о каком суверенитете, о котором заботился Петр Великий, при таком раскладе речи быть не могло.

Следующим толчком к возрастанию импорта была эпоха индустриализации нашей страны, когда была поставлена задача в немыслимо короткий срок создать современную промышленность, способную обеспечить обороноспособность страны. В ущерб потреблению внутри страны экспортировались многие товары для закупки необходимого для создания современной промышленности оборудования. Таким образом, за какие-то 12 лет в стране было создано современное авиастроение, тракторостроение, автомобилестроение, кораблестроение, станкостроение, подшипниковая, химическая промышленность. Создана урало-сибирская промышленная база. Момент для приобретения всевозможных машин оказался чрезвычайно удачным, потому что на Западе в это время протекала депрессия и даже самые дальновидные враги России, понимавшие, что они своими поставками вносят вклад в обеспечение ее обороноспособности, не могли отказаться от выполнения русских заказов. Советское правительство, понимавшее, какими лишениями для народа оборачивается это расширение импорта, рассматривало его как временную акцию, необходимую, чтобы подготовиться к выживанию во враждебном окружении. Как показал дальнейший ход истории, это временное расширение импорта было оправданным. При этом, каждый раз, осуществляя закупки по импорту, тщательно рассматривали вопрос о том, что и когда необходимо сделать, чтобы иметь возможность впредь не повторять эти закупки. Не было никакой направленности на участие в международном разделении труда как на способ более эффективно развивать экономику. Ставка была на самодостаточность советской экономики. Направленности на расширение экспорта не было. Он рассматривался только как способ получения средств для приобретения остро необходимых товаров. В тоже время перед каждой отраслью стояла задача обеспечить потребности страны в товарах ее производства, исключив необходимость импорта. Такой была стратегия за исключением военного периода, когда поставки вооружений из

США по «ленд-лизу», осуществлялись в кредит и на золото по особым межправительственным соглашениям.

С приходом к руководству Н. С. Хрущева изменилась внешнеторговая политика. Он сам и его соратники не верили, что СССР способен самостоятельно решать все научные и технические вопросы, возникающие в ходе развития экономики. Обещая показать западу «кузькину мать», Хрущев на самом деле рабски преклонялся перед Западом, не декларируя этого.

Можно, конечно, согласиться с тем, что в сталинский период были допущены некоторые перехлесты в борьбе с преклонением перед Западом, но в целом стремление показать, что советская наука и промышленность способны самостоятельно решить сложнейшие технические проблемы на достойном уровне, было абсолютно справедливым и оправданным. Развитие нашего оборонного комплекса, обеспечившего без всякого заимствования с гораздо меньшими затратами паритет в области вооружений, является тому подтверждением. Но в период борьбы с «культом личности» стали опровергать все идеи дохрущевского периода, в том числе была отброшена идея о борьбе с преклонением перед Западом. На словах воспевая достижения советской науки и техники, на деле начали культивировать приобретение в развитых капиталистических странах многих видов оборудования и другой продукции производственно-технического назначения, которая могла бы быть изготовлена в СССР, заведомо предполагая, что на Западе сделают все лучше. Это была серьезная стратегическая ошибка. С одной стороны, такой подход требовал наращивания экспорта, чтобы были средства на приобретение импортной техники. С другой стороны, этот подход лишал стимула к развитию отечественных производителей подобной техники. Автору, много лет работавшему в промышленности, приходилось сталкиваться с подобными ситуациями непосредственно. Огромные заказы на сотни миллионов долларов отдавались за границу, когда они могли бы быть успешно выполнены у нас. Например, в СССР был ряд заводов, изготавливающих отличное оборудование для черной металлургии: Уралмашзавод, Электростальский завод тяжелого машиностроения, Ново-Краматорский завод тяжелого машиностроения. И еще в начале 60-х годов никому в голову не пришло бы заказывать такое оборудование в Германии, а уж тем более в Австрии или Италии. Во-первых, наши машиностроители не уступали по качеству технических решений. Во-вторых, денег не было, чтобы приобретать за валюту то, что можно было сделать у себя.

К концу 60-х годов, когда страна начала широко экспортировать нефть и газ, осваивая богатейшие месторождения Западной Сибири, и появилась

валюта, вдруг оказалось, что наши машиностроители недостаточно хороши, а вот лучше бы купить за рубежом.

Вот тут-то и начало проявляться то самое, восстановившееся в пятидесятые годы, преклонение перед Европой, да и, что греха таить, желание некоторых потенциальных заказчиков поучаствовать в загранкомандировках, переговорах. Лишенные заказов на крупные проекты великолепные конструкторские коллективы собственных машиностроительных заводов начали постепенно деградировать, и действительно стало снижаться качество разработок, которое ранее было очень высоким. В тщательности изготовления мы, конечно, почти всегда уступали импортерам. Но вместо того, чтобы заставить своих машиностроителей подтянуться в тщательности изготовления, от них стали вообще отказываться, не жалея свалившегося богатства в виде валюты, получаемой за распродажу национальных богатств. Качество проекта, то есть замысел у нас всегда был превосходным. Спрашивается, почему же в области гораздо более технически сложной, такой, как оборонная промышленность, страна обходилась без импорта, а в гораздо более простой, такой, как металлургическое машиностроение, нашего научно-технического потенциала оказалось видите ли недостаточно. Ответ прост. Заказчики - военные – требовали вооружения, превосходящего возможности потенциального противника. А такое вооружение можно сделать только самим. Купить его не у кого. Значит надо создавать самим. Альтернативы не было. А в области гражданской техники появилась альтернатива. И привычное преклонение перед европейским качеством подсказало выбор. Как только оказалось возможным доказывать правительству, что для успешного развития отрасли, предприятия нужна валюта, сразу появились серьезнейшие обоснования. Стала стремительно расти потребность в импорте. А затем появилась нужда все больше и больше распродавать национальные богатства. Американцы, имеющие солидные запасы нефти, не продают ее, а покупают, понимая, что по совершенно объективным причинам она будет дорожать. А наша северная страна, для которой наличие топлива и электроэнергии – это условие существования, пошла на ускорение их распродажи.

Еще пример, основанный на собственном опыте. Волжский трубный завод в середине 70-х годов научился делать трубы для магистральных газопроводов, не уступающие по качеству немецким, которые в то время закупали ежегодно на сотни миллионов долларов. Отраслевой институт заказчика труб ВНИИГАЗ подтвердил, что по ряду параметров эти отечественные трубы превосходят немецкие. Почему же продолжали покупать немецкие? В беседе с одним из заместителей министра министерства заказчика, человеком, кстати, высочайшей квалификации и опыта, автор получил прямой, но, конечно,

неофициальный ответ: «Если потом что-то случится с газопроводом, построенным из немецких труб, все признают, что мы выбрали лучшие трубы, но потерпели неудачу. А вот если будет авария на газопроводе, построенном из ваших волжских труб, то с нас спросят, почему мы не заказали немецкие». Вот так люди, вроде бы, высокоморальные и любящие отечество, невольно способствовали разбазариванию его богатств. А все потому, что наверху укоренилось, начиная с Н.С. Хрущева, нигде не декларируемое, но от этого не менее унижительное недоверие к качеству своей продукции. Все вышесказанное не означает, что вообще не надо было приобретать оборудование по импорту. Всегда есть какие-то особенно удачные образцы, которые интересно приобрести. Но для этого не требуются десятки миллиардов долларов, которые тратились на эти цели в последние десятилетия.

Тогда не было бы нужды увеличивать экспорт к 1985 году до 72,4 млрд рублей в год, чтобы на полученную от экспорта валюту приобретать на 25,7 млрд машин и оборудования и на 5,8 млрд рублей металлоизделий.

Теперь о потребительских товарах, приобретаемых по импорту. На них затрачивалась примерно третья часть всех средств, расходовавшихся на импорт, то есть около 25 млрд рублей. Если говорить о пропорции между долей средств, расходовавшихся на приобретение товаров производственно-технического и потребительского назначения, то пропорция должна была бы быть изменена в пользу потребительских товаров. А вот по абсолютной величине, наверное, можно было бы обходиться меньшей суммой, чем 25 млрд рублей. Совершенно понятно, когда закупаются товары, которые не могут быть произведены в нашей стране: цитрусовые, бананы и прочие фрукты, произрастающие в тропическом климате, специи, кофе и т.п. Но когда приобретается мебель, джинсы, одежда, обувь, то это не столь очевидно целесообразно. Как сейчас стало всем очевидно, финская полированная мебель, которая была предметом вожделения наших покупателей в 70-е годы, гораздо хуже по качеству, особенно экологичности, чем наша. Тяга к ней определялась модой, порождаемой слепым копированием того, что приобретала партийно-хозяйственная элита. Это она, опять же вследствие своего тяготения к западным образцам, пользуясь своим привилегированным положением, становилась проводником быстроменяющейся моды. В довоенные годы руководители, их жены и дети не одевались в импортную одежду, обувь и т.п. и у широких слоев населения это не было предметом мечтаний. Могли нравиться вещи своим качеством, но не тем, что они импортные. А в последние десятилетия само происхождение той или иной вещи из-за рубежа стало предметом престижа для ее обладателя.

И уж если надо было приобретать какие-то потребительские товары, чтобы их существование на рынке подстегивало отечественных товаропроизводителей

и чтобы сбить ажиотажный спрос, то цены на них должны были быть такими, которые позволяли бы все доходы получать государству, а не дельцам теневой экономики.

А в целом, по нашему убеждению, при разумной внутриэкономической деятельности, заинтересовывающей товаропроизводителя в повышении качества и снижении издержек, доля внешнеторгового оборота по отношению к валовому общественному продукту могла бы быть меньшей, и это было бы выгоднее обществу, если бы было больше веры в свои способности вместо преклонения перед западными образцами.

В целом следует сделать вывод о том, что увеличение импорта не способствовало развитию нашей экономики и повышению благосостояния народа.

Наоборот, есть примеры того, когда лишение нас возможности покупать за рубежом отдельные товары, заставляло отечественную промышленность в кратчайшие сроки освоить производство этих товаров и, тем самым способствовало ускорению научно-технического прогресса. Так знаменитое эмбарго Аденауэра на поставку труб большого диаметра для газо- и нефтепроводов, целью которого было воспрепятствовать широкомасштабному строительству этих трубопроводов, в СССР, заставило отечественную промышленность ускорить создание мощностей для производства таких труб. Наша страна обеспечила строительство трубопроводов своими трубами, а металлурги ФРГ остались без рынка сбыта и через несколько лет вынуждены были поставлять нам эти трубы в кредит только бы иметь заказы. Аналогичная ситуация сложилась в восьмидесятых годах, когда под нажимом США был объявлен запрет на продажу в СССР турбокомпрессоров большой мощности для прокачки газа по магистральным трубопроводам. Опять-таки в короткие сроки было налажено производство такого оборудования в СССР и исчезла потребность в импорте, а отечественная промышленность благодаря этой, казалось бы, неприятности ускорила свое развитие. И, наоборот, в тех отраслях, в которых можно было беспрепятственно приобретать по импорту, отечественная промышленность, производящая соответствующие товары, замедляла развитие.

Динамика объемов внешнеторгового оборота СССР, в том числе импорта за 1913-1985 гг. видна из табл. 1.

Таблица 1

#### Оборот внешней торговли СССР

(в ценах соответствующих лет: с пересчетом иностранной валюты в рублях по курсу, установленному с 1 января 1961 г., млн руб.)



Годы	экспорт	импорт	оборот
1913	1192	1078	2270
1917	382	1901	2283
1921/22	50	212	262
1928	630	747	1377
1932	451	552	1003
1937	295	229	524
1940	240	245	485
1946	588	692	1280
1950	1615	1310	2925
1960	5007	5066	10073
1970	11520	10559	22079
1975	24034	26670	50074
1980	49634	44463	94097
1985	72464	69102	141566

Примечание: данные таблицы взяты из сборников Госстата СССР: «Народное хозяйство СССР в 1922-1972 гг.» [2] и «Народное хозяйство СССР в 1985 г.» [3]

Несмотря на то, что в этих сборниках приведены данные по СССР, а не по РСФСР, они в достаточной степени дают представление о динамике объемов импорта в России за весь период социалистической экономики, в том числе и об увеличении стоимости импорта в фактических ценах за послевоенный период до 1985 г. более чем в 50 раз.

О послевоенном увеличении доли импорта в экономике страны можно судить и по соотношению суммарной стоимости импорта к валовому общественному продукту страны. Если в 1950 г. импорт в фактических ценах составлял 1,3 млрд руб. при валовом общественном продукте 128,7 млрд руб., то в 1985 г. импорт составил 69,1 млрд руб. при валовом общественном продукте 1382,5 млрд руб. Следовательно доля импорта возросла с 1 % в 1950 г. до 5 % в 1985 г. При этом доля машин и оборудования в структуре возрастающего импорта выросла с 22,4 % в 1950 г. до 37,2 % в 1985 г. [3, с. 575].

Так в цифрах выглядит удар, нанесенный недальновидной внешнеэкономической политикой советского послевоенного руководства по гражданскому машиностроению страны. **Краткосрочный выигрыш, заключавшийся в немедленном удовлетворении потребностей в якобы более качественной машиностроительной продукции по импорту, превращался в утрату способности и возможности получать от отечественного машиностроения продукцию требуемого качества в будущем.** Так создавалось отставание, которое потом называли застоем, вроде бы присущим социалистической экономике.

Последний, до сих пор продолжающийся скачок в росте импорта начался с распадом СССР и демонтажем социалистической системы хозяйствования, когда была отменена государственная монополия внешней торговли.

В 2012 г. доля импорта в ВВП страны составила 16,5 %. Данные для определения доли импорта в 2012 г. получены из статистического сборника: «Россия в цифрах. 2013» [4], в котором объем импорта по данным таможенной статистики указан в размере 316 млрд долл. за 2012 г. Если раньше рост импорта происходил вследствие бездарной внешнеэкономической политики государства, то после отмены государственной монополии внешней торговли, рост импорта значительно ускорился вследствие отсутствия вообще какой либо политики. Стихийное увеличение импорта объясняется следующими причинами: для продукции производственно-технического назначения более высоким качеством зарубежной продукции, явившимся следствием того самого торможения в повышении качества гражданской отечественной продукции, которое сложилось в послевоенный период, когда перестали верить в возможности собственных производителей; для потребительской продукции рост импорта объясняется иногда действительно имевшим место более высоким качеством импортной продукции, иногда сложившимся в предыдущие годы преклонением рядовых покупателей перед импортными товарами, якобы априори более качественными, а иногда более низкой их ценой, поскольку торговцы закупают за рубежом низкосортные товары, приобретаемые по бросовым ценам. При этом покупатели всех видов, отдавая предпочтение импорту, естественно, не задумывались о том, что они разоряют отечественных товаропроизводителей, оставляя без работы своих сограждан, а иногда и сами оставаясь из-за этого без работы. Конечно, они не обязаны думать о последствиях совершаемых ими покупках. Об этом должны думать государственные институты, формирующие внешнеэкономическую политику. И во всех развитых странах так это и происходит. В большей или меньшей степени государство влияет на внешнеэкономическую деятельность, используя для этого целый ряд инструментов. Мировой финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. показал, что все государства-члены ВТО на время забыли о своих обязанностях по недопущению патерналистских приемов и стали защищать свои внутренние рынки. В России же, отменив монополию внешней торговли, отказались в начале девяностых годов XX века от всякого влияния на внешнюю торговлю. Это привело к колоссальным потерям как в экспорте так и в импорте. Но самое печальное то, что стихийный рост импорта привел к сворачиванию производства в целом ряде отраслей и поставил под угрозу экономическую безопасность страны. В табл. 2 видно, как изменились объемы

производства важнейших видов продукции в России после демонтажа социалистической экономики.

Таблица 2

Объемы производства важнейших видов продукции в России за 1987-2012 гг.

Наименование видов продукции	Единицы измерения	Годы					
		1987	1992	2000	2007	2010	2012
1	2	3	4	5	6	7	8
Электроэнергия	млрд кВтч	1006	1008	878	1015	1037	1064
Нефть	млн т	570	399	324	491	505	517
Уголь	млн т	420	337	258	315	317	354
Сталь	млн т	–	67	59,2	72,4	66,3	70,4
Природный газ	млрд м <sup>3</sup>	–	641	584	651	642	653
Тракторы	тыс. шт	250	200	12	13,5		12,5
Металлорежущие станки	тыс. шт	90	53,4	8,9	5	2	3,3
Комбайны зерноуборочные	тыс. шт	42	42,2	5,2	7,2	4,3	5,8
Экскаваторы	тыс. шт	27	15,4	3,4	5,1	2,1	1,9
Бульдозеры	тыс. шт	19	12,2	3	3,3	0,94	1,38
Грузовые автомобили	тыс. шт	680	583	184	286	153	210
Турбины	тыс. шт	14,8	8,3	2,1	6,1	–	1,7
Кузнечно-прессовые машины	тыс. шт	4,3	16,5	1,2	2,6	1,9	1,95
Электромашины круп.	тыс. шт	21	14,9	4,1	5,2	2,3	2,3
Электродвигатели переменного тока	тыс. шт	–	–	598	898	228	218
Легковые автомобили	тыс. шт	–	963	1022	1290	1209	1972
Троллейбусы	тыс. шт	2500	1685	498	644	397	388
Цемент	млн т	85	61,7	32,4	54,7	50,4	61,5
Пиломатериалы	млн м <sup>3</sup>	82	53,4	20	23,2	19	20,6
Ткацкие станки	тыс. шт	1800	1187	95	60	3	64
Зерно	млн т	108	106,9	65,5	81,8	61	70,9

Окончание табл. 6

1	2	3	4	5	6	7	8
Мясо	млн т	10	8,3	4,4	5,6	7,1	8
Картофель	млн т	39	38,3	34	30,8	21,1	29,5
Молоко	млн т	53	47,2	32,3	32,2	31,9	31,9
Яйцо	млрд шт	50	42,9	34,1	37,8	40,5	4,2
Рыба и рыбопродукты	млн т	8,3	5,3	3,8	–	3,72	3,7
Мясо промышленной переработки	тыс. т	–	4686	1193	2504	3870	–
Сахар-рафинад	тыс. т	1100	747	708	409	–	–
Сахар-песок	тыс. т	–	3923	6076	6099	5023	4877
Масло животное	тыс. т	–	762	267	274	207	–

Комбикорма	млн т	38	27,4	8	12,2	16,6	–
Алкогольные напитки	млн д.л	–	76,3	74,4	111	103	103

*Примечание:* данные взяты в ежегодных статистических сборниках

Конечно, спад производства многих важнейших видов продукции произошел не только потому, что полная бесконтрольность импортных поставок привела к вытеснению отечественных производителей со своего собственного рынка.

Есть много других причин, которые освещены автором в монографии: «Предпосылки и последствия демонтажа социалистической экономики в России. Правда и вымысел об экономическом развитии России в XX веке» [5]. Кроме отраслей, занятых производством важнейших видов продукции, приведенных в табл. 2, оказались практически ликвидированными такие отрасли как электронная промышленность, легкая промышленность (текстильное производство, производство трикотажа, одежды, обуви), лесоперерабатывающая, рыбоперерабатывающая.

Так, например, потребность в верхней одежде удовлетворяется российскими предприятиями только на несколько процентов. И это в стране, в которой без верхней одежды существование вообще невозможно. Импорт в небольших количествах стимулировал бы повышение качества потребительской продукции отечественных производителей. Лавинообразный импорт привел к их вымиранию. Иногда это превращалось в бедствие для целых регионов. Так, в Ивановской, Владимирской областях, исторически являвшихся кластерами текстильного производства, без работы оказалась большая часть населения. Под ударом оказалось также сельское хозяйство и часть пищевой промышленности. Причем, здесь уже действовал исключительно ценовой фактор.

Если по промышленной продукции качество отечественных товаров действительно зачастую уступало импорту, то по продуктам питания все обстояло совершенно иначе.

Торговцы закупали в других странах некачественные, зачастую залежалые товары по низким ценам и потому имели возможность продавать их в России по низким ценам, разоряя российских производителей в конкурентной борьбе. Широко известна история доведения до банкротства птицефабрик Дальнего Востока из-за массовых поставок дешевых «ножек Буша». То, что эта некачественная, вредная для здоровья потребителей продукция в США закупалась по бросовым ценам, стало покупателям известно позднее, когда отечественные дальневосточные производители куриного мяса уже

разорились. Множество видов продуктов питания, привлекательно упакованных, но низкокачественных, на первых порах российские покупатели приобретали, соблазняясь их импортным происхождением из-за ранее внедрившегося в сознание преклонения перед всем западным. Со временем это преклонение прошло, и наши покупатели продуктов питания потянулись к российскому мясу, кондитерским изделиям и т. п. Но сельхозпроизводители успели разориться, а низкие цены на импортное мясо заставляют покупать его, несмотря на негативное отношение к качеству этого товара. В результате более 30 % мяса и мясопродуктов, потребляемых россиянами в 2012 году, оказались импортными, что ставит страну уже на порог продовольственной безопасности.

***Заканчивая рассмотрение параграфа об истории развития российского импорта, следует констатировать, что, за исключением краткосрочных исторически оправданных моментов, увеличение импорта никогда не приносило блага российской экономике, а в настоящий момент оно достигло такого масштаба, что само существование России как могучего суверенного государства оказалось под угрозой.***

### ***1.2. Почему российские товары материального производства по большинству видов продукции не могут быть конкурентоспособными?***

Мировой финансово-экономический кризис заставил многих руководителей российской экономики заговорить о необходимости воссоздания внутреннего рынка, потому что экспортная ориентация оказалась довольно уязвимой. При спаде спроса на мировом рынке, который имел место, особенно на металлургическую продукцию, соответствующие отрасли вынуждены были сокращать производство со всеми вытекающими отсюда последствиями. В 2013 году снова наступило снижение цен на металлопродукцию и снова снижение прибыли металлургических компаний и, соответственно, поступлений в бюджет регионов, в которых они находятся. Тогда снова заговорили о внутреннем рынке, который, если он есть, менее подвержен внезапным, зависящим от мировой конъюнктуры колебаниям.

Но захотеть вернуться на внутренний рынок, мало. Он ведь уже в значительной мере занят импортными товарами, а вступление России в ВТО обеспечивает импортерам уверенность в том, что только добросовестная конкуренция со стороны российских товаропроизводителей может потеснить их. Поэтому возникает вопрос о том, могут ли российские товары оказаться конкурентоспособными на собственном внутреннем рынке.

Большинство экономистов, особенно из тех, кто близок к руководству страны, убеждены, что если товаропроизводители будут применять современную технологию и организацию производства, то никаких

препятствий для обеспечения конкурентоспособности российской продукции на внутреннем рынке нет. Правда, о том, как реально добиться в короткие сроки применения современных технологий и организации на предприятиях, то есть модернизации, о которой столько говорят, никто из этих экономистов не сообщает. Говорят только, что надо это сделать. Но в том, что в результате модернизации будет обеспечена конкурентоспособность, сомнений упомянутые экономисты не выражают. У нас же есть основания полагать, что ***в России, любое материальное производство при самой современной технологии и организации неизбежно связано с более высокими по сравнению со среднемировым уровнем издержками и поэтому быть уверенным в его конкурентоспособности невозможно.***

Мы говорим об этом потому, что природные условия России, которые совершенно не принимаются во внимание этими экономистами-оптимистами, так же впрочем, как они не учитывались ранее советскими экономистами, не дают оснований для надежды на достижение конкурентоспособности. Об этих особых условиях убедительно написали Кара-Мурза[1] и А. Паршев [6].

И во всех дальнейших рассуждениях мы будем пользоваться информацией, содержащейся в их работах. В чем же заключаются эти особые природные условия, выделяющие Россию из всех других стран.

Достаточно посмотреть на глобус (именно на глобусе это видно отчетливее, чем на карте), чтобы увидеть, что нет другой страны, так плотно охватывающей Северный Ледовитый океан и так далеко расположенной от незамерзающих океанов, как Россия. Страны южного полушария, достаточно близко расположенные к южному полюсу, омываются незамерзающими океанами, и поэтому там нет таких низких температур. Страны Скандинавского полуострова омываются Гольфстримом, и то их северная часть практически необитаема. Канада, которая тоже примыкает к Северному Ледовитому океану, заселена только в южной части, которая по своим климатическим условиям соответствует Украине.

Дело в том, что североамериканский горный щит закрывает Канаду, да и значительную часть Северной Америки от холодных ветров Северного Ледовитого океана. А российское низменное побережье, наоборот, отдает во власть арктического холодного воздуха всю Россию.

В России самая низкая в мире среднегодовая температура ( $-5,5^{\circ}\text{C}$ ), а перепад температур составляет  $70^{\circ}\text{--}90^{\circ}\text{C}$ . Мало того, что она северная страна. Она еще не попадает в зону влияния Гольфстрима, отапливающего страны Западной Европы и атлантического побережья Америки. Удивительно, что такое, казалось бы, очевидное обстоятельство оставалось долго незамеченным большинством экономистов. В Финляндии, которая тоже относится к категории

северных стран, среднегодовая температура  $+1,5^0$  С, и в Хельсинки зимой теплее, чем в Орле. В Англии, которую европейские и в том числе английские писатели называют холодной страной с «ужасным английским климатом», растут пальмы и бамбук.

Паршев на конкретном примере стран, расположенных на одной широте, показывает, как отдаление от атлантического побережья с его Гольфстримом влияет в разы на урожайность от Франции к Германии, Польше. А мы могли бы продолжить этот ряд понижения температуры и урожайности на примере Белоруссии, Центральной России и Урала. Французский географ Жан Элизе Рекин в своем труде «Земля и люди. Всеобщая география» назвал «эффективной» территорию, которая находится ниже 2000 метров над уровнем моря со среднегодовой температурой не ниже минус  $2^0$  С. При меньшей температуре, полагает он, любая человеческая деятельность неэффективна, а уж сельскохозяйственная в первую очередь.

В России лишь треть территории эффективна, да и то самая холодная в мире. И Паршев по этому поводу очень образно говорит: «Представьте себе природную среду, где человек без специальных защитных приспособлений погибает через несколько десятков минут. Это не жерло вулкана, это наша страна зимой. Просто эти защитные приспособления называются «теплой одеждой» и «отапливаемыми помещениями». Оказавшийся на улице зимой человек, так сказать в своем натуральном обличье, имеет не больше шансов уцелеть, чем выпавший за борт посреди океана». Вот почему в России каждый третий год был голодный. Специалисты по сельскому хозяйству называют большую часть наших сельхозугодий зоной рискованного земледелия. Вот почему урожайность в царской России составляла в среднем 7 ц/га и была при этом в несколько раз меньше, чем во Франции и Германии. Не потому что русский крестьянин был темен, ленив и склонен к пьянству, как писали по этому поводу некомпетентные и неуважающие свой народ деятели. Наоборот, следует согласиться с Кара-Мурзой, сказавшим: «Русские крестьяне совершили чудо организации труда и технологии (то есть культуры) – продвинули земледелие в непригодные, по европейским меркам, области. И при этом не озлобились, не озверели. Они – гордость человечества». Те, кто хорошо знал русских крестьян – Толстой, Тургенев, Некрасов, Лесков, Гарин-Михайловский – и со знанием дела писал о них, отмечали их ум, терпеливость и человечность. Член-корреспондент РАН С.В. Миров, профессор МГУ, выпустил в 1998 году монографию «Великорусский пахарь и особенности российского исторического процесса», в которой он утверждает, что из-за особых условий России, объем прибавочного продукта хозяйства русского крестьянина всегда был, есть и будет меньше, чем в Западной Европе, то есть

русское общество – общество с минимальным объемом прибавочного продукта. Какой бы ни была технология и организация, объективные условия всегда делают производство в России менее эффективным.

И опять-таки мы вынуждены вернуться к особым условиям северной, холодной, континентальной с огромными пространствами страны.

А. Паршев доказывает, что любое материальное производство в России при сопоставимых технологиях обязательно будет связано с большими издержками, чем в любой другой стране. Приведем некоторые из доводов.

Начнем с того, что текущие затраты у нас неизбежно выше из-за необходимости отапливать производственное помещение 8 месяцев в году. А это  $\frac{3}{4}$  энергозатрат в обычном обрабатывающем производстве. У нас нередко в экономической литературе пишут о том, что российское производство в 3 раза более энергоемкое, чем в Европе, связывая это превышение исключительно с неумением бережливо расходовать энергию из-за ее дешевизны и отсутствием энергосберегающих устройств. И эти упреки небезосновательны. Но забывается при этом главное – как бы бережливо мы не относились к энергоресурсам, объективно их расход всегда будет большим, чем в Европе, США, не говоря уж о странах, не знающих отопительного сезона.

Текущие затраты у нас выше еще из-за того, что содержание всей инфраструктуры – жилья, дорог – также объективно дороже. Например, дороги зимой надо очищать от снега. Из-за сильного перепада температур они разрушаются. Сколько написано о наших плохих дорогах. И при этом все сводится к неумению их хорошо строить и содержать. И опять-таки есть основания для такой самокритики. Но есть ведь и объективные причины, которые перевешивают эти субъективные. Систематические колебания температур с постоянным замерзанием и таянием разрушают покрытие. Поэтому даже построенное аккуратными немцами изумительно гладкое шоссе из Москвы в Домодедово через год, как выразился А. Паршев, «обрусело». То есть стало похожим на те, которые строили не такие педантичные, как немцы, отечественные строители. Не случайно раньше в России дороги мостили камнем или деревянными плахами. Но ведь дороги еще страдают при очистке от снега, а их качество сказывается на транспортных расходах.

А жилье. Мало того, что его надо отапливать те же 8 месяцев в году, оно и стоит неизмеримо дороже. А это все сказывается на затратах на воспроизводство рабочей силы. Наконец, затраты на питание, одежду работающих. Они неизмеримо большие, чем в Западной Европе при одинаковой степени удовлетворения потребностей. Тот факт, что российские рабочие получали гораздо меньшую зарплату, чем необходимо для нормального воспроизводства рабочей силы с хорошим калорийным питанием,



необходимым для компенсации расходования энергии при низкой температуре окружающей среды, с хорошим жилищем и одеждой, не является основанием полагать, что текущие издержки на зарплату такими и должны оставаться.

А теперь рассмотрим влияние российского климата на величину затрат на воспроизводство рабочей силы.

Оно сказывается в том, что калорийность питания работающего и членов его семьи в России должна быть выше среднемировой в три раза. Но при этом и затраты на производство продуктов питания в России неизмеримо больше. Урожайность зерновых у нас в 3-4 раза ниже, чем в Европе. В Англии, Голландии она составляет 70-80 центнеров с гектара. Такой была разница в начале XX века. Такой же эта разница остается и сейчас. Критики колхозного сельского хозяйства, бывшие особенно популярными в конце 80-х годов XX в., связывали низкую продуктивность нашего сельского хозяйства с коллективной формой хозяйствования. Но это не соответствует действительности. Урожайность пшеницы на юге Канады, примерно соответствующем по климатическим условиям югу России, в фермерских хозяйствах соответствует урожайности в колхозах Ставрополя (20-27 центнеров с гектара). И голод обрушивался на Россию примерно каждые 11 лет, унося миллионы жизней, еще до большевиков, обвиняемых теперь в голоде 1932-1933 гг. Наоборот, после этого последнего голода государство создало запасы, которые позволили последующие страшные для сельского хозяйства систематические неурожай, обрушивающиеся с той же периодичностью, переживать без катастроф. Но неурожайные годы остались, и это не зависит от социального строя, а зависит от климата. Большинство сельскохозяйственных земель России находится в зоне рискованного земледелия. Мясомолочная продукция производится тоже с большими издержками, т. к. 8 месяцев в году скот находится на стойловом содержании, а не на свободном выпасе. Издержки на производство килограмма мяса в России несопоставимы с издержками в Техасе или Аргентине. Все это вместе взятое приводит к тому, что затраты на питание в России в несколько раз выше, чем, допустим, в Китае или Индонезии.

Но ведь еще есть потребность в зимней одежде, обуви, теплом жилище, которое стоит в несколько раз дороже, чем жилище в теплых странах. Необходимы затраты на отопление в течение 8 месяцев в году. До революции, когда цены на топливо (дрова) устанавливались без скидок, крестьянин 1/3 часть своего дохода тратил на отопление. Таких расходов не нес европейский крестьянин и уже тем более крестьянин в Юго-Восточной Азии.

В советское время отопление было практически бесплатным, но и сейчас, когда стоимость отопления существенно возросла, она значительно

ниже той, которая была бы при мировых ценах на топливно-энергетические ресурсы.

Наши товаропроизводители, уплачивая значительно более низкую, чем в Европе, зарплату по сравнению со среднемировой, на самом деле оплачивают только часть затрат на воспроизводство рабочей силы. Остальная часть либо распределяется на общенародные затраты, либо обеспечивается за счет недопотребления работающими.

Рабочая сила в России это один из наиболее недостаточно оплачиваемых ресурсов. Если бы заработная плата работающих была на уровне потребления развитых стран, то она должна была бы быть в несколько раз более высокой и это, естественно, значительно повысило бы себестоимость российских товаров.

Рассмотрим теперь влияние климата России на транспортные издержки, которые по множеству оценок составляют до 30 % стоимости конечного продукта.

В России 8 месяцев в году нельзя пользоваться водным транспортом, который значительно дешевле сухопутного. 80 % предприятий в других странах использует водный транспорт. Автодороги и железные дороги в зимнее время приходится расчищать от заносов. Мы к этому привыкли и не обращаем внимание на то, что это тоже затраты. Автодороги постоянно приходят в негодность под воздействием низких температур. Даже сделанные иностранцами по самым лучшим технологиям и из лучших материалов дороги в России очень скоро перестают отличаться от других, потому что постоянные перемены температур разрушают их. А издержки на транспортировку по таким дорогам возрастают из-за повышенного расхода топлива и из-за расходов на ремонт транспортных средств и дорог. В дополнение к повышенным затратам на транспортировку из-за климата на повышенную величину транспортных расходов влияет и сама протяженность России на 10 тыс. км. Расстояние между товаропроизводителями измеряется не десятками километров, как в большинстве случаев в других странах, а сотнями или даже тысячами километров. Поэтому в России заниженные по сравнению с другими странами транспортные тарифы. Иначе экономика страны просто не смогла бы функционировать. Не было бы единого экономического пространства, значит, не было бы единой страны. Но товаропроизводители, естественно, об этих реально более высоких транспортных издержках не подозревают и считают свою себестоимость отражением всех издержек на создание товара.

Влияние всех этих факторов на подлинный размер затрат в материальном производстве надо было бы подсчитать, чтобы точно определить, каков же уровень издержек при использовании среднемировых цен на все виды ресурсов.

Есть основание полагать, что по большинству видов продукции наши затраты окажутся выше среднемировых и, следовательно, их экспорт окажется невыгодным. Ни черные металлы, ни цветные, ни удобрения, ни даже машины и оборудование не следовало бы продавать за рубеж, если руководствоваться соображениями народнохозяйственной эффективности.

*По-настоящему выгодно для России экспортировать только такие товары, цена на которые значительно выше издержек. Это может быть продукция, воплощающая уникальные научно-технические разработки, не имеющие аналогов. К таким товарам может относиться аэрокосмическая, военная продукция, программные продукты, продукция, основанная на нанотехнологиях, а также услуги особо высокого уровня.* Для таких товаров высокие российские производственные издержки не опасны, потому что цена на них несоизмеримо выше затрат в силу их уникальности, редкости.

Текущие затраты в России объективно выше не только из-за большой протяженности страны и редкой ее населенности, но так же из-за невозможности круглогодично использовать водный транспорт как это делают в других странах, как известно самый дешевый. До появления железных дорог в эпоху становления капитализма водными каналами были прорезаны западноевропейские страны и США. Они до сих пор несут свою службу. Наконец, у нас практически исключена возможность использовать самый дешевый транспорт – морской.

Влияние всех этих факторов приводит к тому, что вкладывать капиталы в российскую промышленность оказывается не выгодно. Инвесторы хоть российские, хоть иностранные это ощущают превосходно и потому, несмотря на все обещания создать комфортный инвестиционный климат, предпочитают вкладывать деньги в Китай, Индию, страны Юго-восточной Азии. Все призывы властей к нашим новым хозяевам не вывозить капиталы за рубеж, а быть патриотами и вкладывать их в российскую экономику остается не услышанными. Иностранные инвесторы нередко приобретают российские предприятия и банкротят их, чтобы избавиться от конкурентов, если это предприятия высоких технологий. Но по-настоящему в обрабатывающую промышленность они деньги не вкладывают, потому что издержки в России высокие даже несмотря на гораздо более низкую, чем в Европе заработную плату. Можно и необходимо изменять инвестиционный климат, но невозможно изменить природные условия и потому привлекательность российской экономики как объекта инвестирования оказывается недостаточной, а конкурентоспособность большей части продукции материального

производства неудовлетворительной как на внешнем, так и на внутреннем рынке.

### ***1.3 Роль экспорта в развитии в развитии современной экономики России***

Традиционно в России считалось, что чем экспорта больше, тем лучше для страны, а товаропроизводители, сумевшие продать на экспорт свою продукцию, признавались достигшими значительного успеха. Так было и при социалистической экономике, когда деньги, вырученные от экспортных поставок, поступали в распоряжение государства.

Такое же уважительное отношение к поставщикам экспортной продукции сохранилось и после отмены монополии внешней торговли, когда большая часть валютной выручки стала поступать собственникам предприятий, осуществляющих экспортные поставки. Если при плановой экономике государство определяло какую продукцию и в каком количестве продавать за рубеж, то после ее развала это право перешло к частным собственникам предприятий, и многие из них посчитали своей задачей обязательно превратиться в экспортеров, чтобы получить за свою продукцию не российские рубли, а конвертируемую валюту.

К сожалению, эта увлеченность расширением экспорта до сих пор находит поддержку на всех уровнях власти, вплоть до высшей.

В нашем понимании это опасный для народного хозяйства России настрой, от которого следует как можно скорее отказаться.

Перейдем к обоснованию высказанного положения.

Начнем с того, каким должно быть соотношение между экспортом и импортом. В 2012 году экспорт по России составил 524,6 млрд долл. США, а импорт 316 млрд долл. Превышение, как видим, составило 208,6 млрд долл. Обычно считается, что импорт и экспорт должны быть примерно равны. Экспорт ведь и нужен для того, чтобы иметь возможность что-то купить. Небольшое превышение экспорта над импортом всегда считалось признаком здорового внешнеторгового баланса, поскольку создавало валютный резерв на случай возможности в будущем компенсировать превышение импорта над экспортом, если в том возникает нужда.

Но зачем иметь стабильное огромное превышение экспорта над импортом в 150-200 млрд долларов? Чтобы иметь валютный резерв на случай падения цен на нефть. Но кто грамотно определил размер этого резерва, необходимого для обеспечения безопасности экономики. Пока создается впечатление, что действуют по принципу «чем больше, тем лучше». Но это очень сомнительный подход, если учесть, что резерв создается в валюте,

которая в любой момент может обесцениться. Никто не может предсказать точно, что более вероятно – падение цен на нефть или обесценивание доллара. Увеличение импорта, как мы отмечали ранее, не приносит благополучия российской экономике. Наоборот, оно идет ей во вред. Зачем же в такой ситуации стремиться к дальнейшему росту экспорта, да еще ради этого вступать в ВТО, подвергая своих товаропроизводителей опасности проигрыша в конкурентной борьбе с заграничными товаропроизводителями на внутреннем рынке, что может привести к дальнейшему сворачиванию производства, к росту безработицы и угрозе экономической безопасности страны. Существует мнение, что для защиты внутреннего рынка от импортеров надо повышать конкурентоспособность российской продукции и что вступление в ВТО будет способствовать вынужденной модернизации российской промышленности. Мы уже рассматривали вопрос об объективных причинах, обуславливающих более высокие, чем среднемировые издержки, которые никакими призывами устранить невозможно. Поэтому наращивание экспорта будет приводить к увеличению резервного фонда, не принося пользы экономике страны, и увеличению риска потерять этот фонд в случае обесценивания долларов США. Следует отметить, что доля экспорта в ВВП страны в 2012 году составляла 26,8 %. Это один из самых высоких показателей в мире. Для сравнения можно привести долю экспорта США в ВВП страны. Она составила 8,6. Из крупных развитых стран только у Германии и Японии доля экспорта в ВВП сопоставима с российской. Но у этих стран есть объективные причины, заставляющие экспортировать так много. Импорт необходим им, чтобы восполнить недостаточность природных ресурсов, а для покрытия импорта необходим экспорт. Они не в восторге от такого вовлечения в глобальную экономику, потому что такая степень интегрированности в международное разделение труда создает угрозу национальной экономической безопасности. У них просто нет другого выхода.

У России природных ресурсов, необходимых для обеспечения экономики страны всем необходимым, достаточно, и рынок сбыта для потребления товаров велик. Так что объективной необходимости в таком высоком уровне внешнеторгового оборота не существует.

Особенное беспокойство вызывает то, что в составе экспорта очень велика доля минеральных продуктов (нефти и газа). В 2012 году продажа этих товаров принесла 375 млрд долл. США. Здесь есть риски краткосрочные и долгосрочные.

Краткосрочные заключаются в том, что при вполне вероятном конъюнктурном снижении цен на углеродное топливо Россия может потерять сотни миллиардов экспортных поступлений и, соответственно, значительную

часть доходов бюджета. Долгосрочный риск заключается в том, что со временем появятся другие виды топлива, заменяющие природную нефть и природный газ. Во многих странах ведутся работы по созданию синтетического топлива из биопродуктов, по добыче сланцевого газа и нефти, по использованию солнечной и ветровой энергией. И нет сомнений, что рано или поздно они увенчаются успехом, и тогда цены на углеводородное топливо приблизятся к издержкам. Поэтому российская стратегия, включающая сегодня огромные затраты на обеспечение возможности расширения добычи и поставок на экспорт нефти и газа, вызывает очень серьезную озабоченность. Следует помнить, что человечество никогда не соглашалось на слишком длительную зависимость от нехватки какого-то ресурса. Рано или поздно появляются решения, позволяющие избавиться от монополизма владельцев дефицитного ресурса. Ведь все прекрасно понимают, что сегодня страны – экспортеры углеводородного топлива паразитируют на его дефиците. Если Россия к тому времени, когда цены на нефть придут в соответствие с издержками, не откажется от продажи нефти и газа, то она окажется в ситуации, когда ее издержки будут выше мировых цен. Ведь и сегодня издержки России в силу специфических природных условий, о которых мы писали в предыдущем параграфе, в несколько раз превышают среднемировой уровень. Добывать нефть и газ под дном Карского моря или на Ямале несравненно дороже, чем в Аравийской пустыне. Но сегодня эта разница в издержках влияет только на размер прибыли, которая настолько велика, что эта разница остается не особенно заметной. При снижении мировых цен до уровня издержек положение кардинально измениться.

Поставка углеводородного топлива на экспорт может оказаться убыточной, и тогда все те громадные инвестиции, которые сегодня Россия вкладывает в создание транспортных систем, могут оказаться бросовыми. Это опасение известно экономическому руководству России и поэтому постоянно раздаются призывы «слезть с нефтяной иглы», но никакой конкретной программы действий, направленной на уменьшение нефтяной зависимости не существует. Намерений уменьшать экспорт нет. ***Есть призывы увеличить в составе экспорта долю продукции других отраслей.***

Каких именно? Во-первых, долю продукции машиностроения, которая действительно непомерно мала и составила в 2012 году лишь 3,6 % от экспорта. При этом предполагается, что поставка машиностроительной продукции на экспорт является не только средством ослабить зависимость от цен на нефть и газ, но и свидетельством зрелости нашей экономики, ее конкурентоспособности, что это вопрос престижа России. Посмотрим,

насколько реальна задача по увеличению доли экспорта машиностроительной продукции.

Мы уже отмечали ранее, что продукция любого материального производства в России неизбежно содержит более высокие по сравнению с другими странами издержки. Поставка такой продукции на экспорт целесообразна только в том случае, когда она по качеству настолько отличается от родственной по назначению продукции конкурентов, что вследствие своей уникальности может продаваться по ценам, значительно превышающим уровень издержек. Это, как правило, вооружения, ракетно-космическая техника, услуги в области космоса. Продажа такой продукции действительно выгодна России и уровень разработок, овеященных в этих товарах, может служить свидетельством достижений российской научно-технической мысли. Обычная, даже очень высокотехнологичная продукция, не настолько уникальная, чтобы цены серьезно отличались от издержек, по определению не может быть конкурентоспособной, даже если ее качество находится на уровне мировых образцов, из-за высоких издержек, характерных для России. Кроме того, не стоит забывать, что мировой рынок сейчас является чрезвычайно насыщенным и олигополизированным. А в последние годы, после кризиса и обусловленного им снижения потребления, вероятность проникновения на мировой рынок для российских производителей становится еще более проблематичной. Стоит вспомнить историю начала девяностых годов прошлого века, когда масса российских промышленных предприятий, в том числе машиностроительных, получив свободу от опеки ведомств, возмечтала о выходе на мировой рынок. В стране появилось огромное количество представителей инофирм, которые детально знакомились со всеми разработками этих, мечтающих об экспортных поставках, предприятий. Составлялись протоколы о намерениях, в которых оговаривались варианты инвестирования в российские предприятия средств этих инофирм, либо партнерства в совместном выходе на мировой рынок и т. п.

Детально ознакомившись с состоянием дел на обследуемых предприятиях, представители инофирм исчезли, в лучшем случае ссылаясь на недостаточно комфортный инвестиционный климат. Их добычей становились результаты ознакомления с разработками, общая стоимость которых, по мнению некоторых экспертов, составила сотни миллиардов долларов.

Наивные представления руководителей предприятий, которые производили действительно высококачественную продукцию вполне достойную занять место на мировом рынке, не вмещали в себя представлений об условиях прорыва на мировой рынок. Что одного качества продукции мало. Необходимо признание в глазах покупателя, нужна сложная система

послепродажного обслуживания, которые под силу только крупным товаропроизводителям. Вместо того чтобы направить свои усилия на защиту своего места на российском рынке, они, эти предприятия, кинулись в погоню за возможностью стать экспортерами.

В качестве второго направления освобождения от нефтяной зависимости рассматривается поставка зерна. Причем высшее руководство страны рассматривает этот экспорт как достижение, свидетельствующее об успехах сельского хозяйства. Мол, Россия возвращается к тем временам, когда она кормила хлебом Европу. На самом деле Россия никогда не кормила Европу хлебом. Поставки хлеба составляли всего несколько процентов от потребления Европы. При этом поставки осуществлялись по низким ценам в ущерб голодающему крестьянству. Мы уже отмечали ранее, что вследствие неблагоприятных для сельского хозяйства климатических условий, урожайность зерновых в России всегда была в несколько раз ниже, чем в европейских странах, не говоря уже о США. Спрашивается, зачем же выращенный с такими огромными издержками хлеб продавать на экспорт, а потом на вырученные от продажи деньги закупать мясо. Не лучше ли было весь выращенный хлеб оставлять в России, снизить цены на корма и выращивать скот. Причем российское мясо по качеству лучше импортного потому, что еще не весь скот выращен на кормах с генномодифицированными добавками. Российское крестьянство получило бы работу по выращиванию скота, которую сейчас выполняют западные фермеры. Кстати, огромное количество пенсионеров тоже готово было бы включиться в работу по выращиванию скота, птицы. Таким образом, не продавая зерно по ценам, не покрывающим подлинные издержки, а оставляя его на внутреннем рынке, страна решила бы одну из важнейших задач по продовольственной безопасности, а именно производство 30 % потребляемого мяса, которое сейчас ввозится по импорту, и обеспечила бы занятость определенной части населения. Заявление Президента Путина В.В. о том, что возможность экспортировать зерно появилось у России благодаря небывало высоким урожаям, не соответствует действительности. Мол, во времена СССР Россия потребляла импортное зерно, а сейчас экспортирует его. На самом же деле даже в лучшие двухтысячные годы Россия не достигала урожая 1987 года, который составлял 108 млн т и в 1992 г. – 106,9 млн т. В те самые годы, когда с таким восторгом Россия стала поставлять на экспорт до 30 млн т хлеба в год, урожай в стране составлял 70-80 млн т. В советское время зерна не хватало не потому, что его выращивали меньше, а потому что его больше требовалось на фураж для выращивания скота. В те времена Россия производила мяса 10 млн т, а сейчас только 7 млн т.



Так что сельское хозяйство России изрядно деградировало, и чтобы обеспечить страну продовольствием собственного производства и не ввозить продовольственных товаров ежегодно на 40-42 млрд долларов, необходимо все выращенное в России зерно оставлять для внутреннего использования.

В качестве третьего направления избавления от нефтяной зависимости рассматривается продажа на экспорт металлургической продукции. Это направление считается настолько важным, что в качестве обоснования целесообразности вступления России в ВТО высказывалась мысль об облегчении продажи металлургической продукции, поскольку будут сняты ограничения в виде квот, устанавливаемые в странах-импортерах металла. На самом же деле продажа металлов невыгодна России, потому что цены, привлекательные для предприятий-экспортеров ниже подлинных издержек, если издержки считать по мировым ценам на ресурсы, потребляемые металлургами. Прежде всего, это касается цены рабочей силы. Известно, что размер заработной платы в России в 3-4 раза ниже, чем в развитых странах. Традиционное объяснение этой разницы в размере заработной платы заключается в том, что производительность труда российских работников примерно во столько же раз ниже, чем в других развитых странах. И тогда получается, что за результат наши рабочие получают столько же и издержки на зарплату одинаковы. Но это неверно. На самом деле доля заработной платы в выпуске металлопродукции в России составляет 7-8 %, а в европейских странах 16-18 %, то есть в 2-2,5 раза меньше платят российские предприниматели за один и тот же результат. Если бы производительность труда определяла размер оплаты, то доля заработной платы в выпуске была бы одинаковой. Это, кстати, касается не только работников металлургической промышленности. В соответствии с расчетами, приведенными автором в его публикации: «Социальная ответственность российских металлургических компаний» (7), доля заработной платы в ВВП страны в 2010 году составила 38,2 %, в то время как в развитых странах она составляет 60-70 %. Эта низкая доля заработной платы позволяет российским компаниям иметь низкую себестоимость, по сравнению с которой мировые цены кажутся привлекательными. Не случайно американские металлурги обвиняли российских в демпинге, потому что неестественно низкая себестоимость казалась им сфальсифицированной.

Кроме того, заниженные против мирового уровня транспортные тарифы, без чего промышленность в нашей стране с ее огромными расстояниями между товаропроизводителями не могла бы существовать, тоже создают искажение о реальном уровне издержек.

Предприятия-экспортеры на этом занижении стоимости издержек против мировых цен выигрывают, даже не осознавая этого. Но страна от этого

проигрывает, отдавая на экспорт бесплатно выгоду от занижения тарифов и низкой заработной платы.

То же самое происходит с низкой стоимостью электроэнергии при производстве алюминия. В России большинство алюминиевых заводов расположено около гидроэлектростанций, чтобы не надо было далеко транспортировать дешевую электроэнергию, получаемую от гидроэлектростанций. Причем, разница в цене между электроэнергией, получаемой от тепловых и даже атомных электростанций, и от гидроэлектростанций огромная. В результате алюминий получается дешевый и, продавая его по мировым ценам, алюминиевые компании получают прибыль за счет низкой цены электроэнергии, созданной трудом предшествующих поколений, построивших гидроэлектростанции.

Продажа металла на экспорт, как направление ухода от нефтяной зависимости, опасна еще тем, что продавая металл за рубеж, металлурги лишают свою собственную машиностроительную промышленность исходного материала. В погоне за долларами металлурги от своих отечественных покупателей либо вообще отказывались, как это было в девяностых годах, либо устанавливали такие высокие цены, которые соответствовали мировому уровню. Машиностроители были вынуждены либо сворачивать свое производство потому, что цены на их продукцию становились непомерно высокими, либо искать других поставщиков – украинские или китайские металлургические заводы. Пренебрежение отечественным рынком приняло такие уродливые формы, что внутри металлургической промышленности стало появляться стремление любые полуфабрикаты продавать, не давая им превратиться в готовую продукцию. Горно-обогащительные комбинаты и коксо-химические заводы стали продавать окатыши и кокс на экспорт вместо того, чтобы отправить их на металлургические заводы для превращения в прокат. Доменные производства стали продавать чугун, с установок непрерывной разливки и заготовочных станов – заготовку. Не задумываясь при этом, что было бы выгоднее превратить чугун в сталь и заготовку в прокат и получить более высокую цену. Слава богу, эта вакханалия продажи полуфабрикатов закончилась, когда металлургические компании вертикально интегрировались. Но то, что они по отношению к своим потребителям ведут себя так же варварски, как незадолго до этого вели себя по отношению к ним поставщики руды и кокса, никто не задумался.

Ориентация на экспорт металлов чревата еще и опасной нестабильностью при изменении конъюнктуры мирового рынка. Приведем пример. В Свердловской области металлургия имеет очень большой удельный вес в промышленном производстве, особенно после того, как машиностроение

серьезно деградировало в послереформенный период. Губернатор области с пафосом заявлял, что Свердловская область самая экспортноориентированная как о бесспорном признании ее достижений. Но когда вследствие мирового финансового кризиса 2008-2009 годов спрос на мировом рынке резко упал и, соответственно, на 30-40 % снизилось производство на металлургических предприятиях, область оказалась в тяжелейшем положении. Выросла безработица и, что еще плачевнее резко снизились поступления в бюджет области от прибыли и других налогов металлургических предприятий. Уже другой губернатор, сменивший почитателя экспортной ориентации, докладывая о результатах в области за 2009 год, сообщил, что объемы промышленного производства снизились на 40 %, а поступления в бюджет области уменьшились в 2 раза. Если бы это были не такие значимые для области предприятия как металлургические, то зависимость от экспорта не была бы такой опасной для региона. Тогда заговорили о необходимости уделять внимание внутреннему рынку. Но как только цены на металл на мировом рынке пошли вверх, снова кинулись в экспорт. В нынешнем 2013 году цены снова снизились и снова заговорили о внутреннем рынке. Но ориентация на внутренний рынок должна стать стратегией, а не кратковременными манипуляциями, потому что мало обратить внимание на внутренний рынок. Надо чтобы он восстановился, а для этого требуется время.

В целом можно сказать, что поставки металла на экспорт не могут позволить уйти от нефтяной зависимости и не могут быть выгодны стране. Ориентация на экспортные поставки металла лишает возможности восстановления машиностроения без импорта металлопродукции из Китая и Украины. Они готовы внедриться на российский рынок, но что будет с отечественными металлургами, когда они в очередной раз захотят вернуться на внутренний рынок. На мировом рынке у российских металлургов могут возникнуть серьезные трудности со сбытом. Дело в том, что мощности в мире по производству черных металлов значительно превышают потребности. Только в КНР избыток мощности по стали составляет 200 млн т в год. Причем, это мощности только что созданные, которые обеспечивают высокое качество в сочетании с низкими издержками. Это очень серьезная конкуренция. Поэтому не исключено, что российским металлургам придется, вынуждено возвращаться на внутренний рынок.

И лучше не дожидаться, когда это будет вынужденным возвращением на занятый конкурентами внутренний рынок, а самим организовать стратегическую переориентацию, но так, чтобы отечественные потребители были уверены, что завтра ими не пренебрегут ради сиюминутной выгоды, как это бывало до сих пор.

Дело в том, что восстановление внутреннего рынка не одномоментное событие. Опыт 2009 г. показал, что мало захотеть вернуться на российский рынок. Надо, чтобы он был готов принять. На это требуется время. Иногда может быть даже годы. Ведь, чтобы машиностроители смогли купить металл, необходимо, чтобы у них были покупатели на машины. А покупатели их машин уже успели занять зарубежных поставщиков и что-то должно заставить этих покупателей отказаться от импорта и вернуться к отечественным производителям.

Академик Е.М. Примаков, который вывел экономику России в 1998 г. из коллапса, став на короткое время Председателем правительства, уходя с должности председателя Торгово-промышленной палаты России в 2011 г. назвал предкризисную деятельность «сном на нефтяной подушке». Несмотря на то, что по его словам Россия больше всего пострадала от экономического кризиса из стран двадцатки и, следовательно, «нефтяная подушка» ее не спасла, отношение к экспорту осталось прежнее. Падение ВВП на 11 % в 2009 г. в России руководством страны оценивалось, по крайней мере, для широкой общественности как небольшое недомогание. Зато с восторгом говорили о том, как фонд стабилизации спас страну от банковского кризиса. Министра финансов Кудрина прославляли как спасителя отечества за создание той самой «нефтяной подушки», которой, по словам Примакова, хватило всего на полгода. Пока кардинальных изменений, которые бы предохранили Россию в будущем, не произошло.

Конечно, после падения ВВП в 90-х годах XX века на 50 % снижение в 2009 г. ВВП на 11 %, кому-то представляется не таким уж страшным, если смотреть с высоты птичьего полета. Но сам факт снижения темпов роста ВВП вместо планировавшегося по «плану Путина» ежегодного роста в 6 %, должен был вызвать серьезную озабоченность. Ведь никаких внутренних причин для снижения объемов производства не было. Все дело в том, что по меткому выражению того же Примакова Россия превратилась в «оптово-сырьевую базу» мировой экономики и экономически стала от нее полностью зависимой. Ведь экономические кризисы в капиталистической мировой экономике не меньшие по размерам снижения ВВП происходили в послевоенное время и раньше, но они не сказывались на экономике СССР, потому что не было такой интеграции в мировую экономику.

Есть еще один аспект внешнеэкономической деятельности, о котором следует сказать, говоря об импортозамещении и, следовательно, о восстановлении внутреннего рынка.

Сегодня некоторые российские компании инвестируют средства в заграничные объекты. Так поступают Сбербанк, ОАО РЖД, Газпром, Трубная

металлургическая компания и другие. Делается это с согласия и при поддержке Правительства. Вполне возможно, что для этих компаний такое помещение средств выгодно. Но что это дает стране? В послевоенной Японии например, вся валюта, получаемая от внешнеэкономической деятельности, поступала в распоряжение государства.

Как вспоминает в своей работе «Сделано в Японии» [8] создатель компании «Сони», получая доллары от продажи магнитофонов в США, он не имел права потратить ни одного цента без ведома государства. В дальнейшем этот жесткий контроль был смягчен, когда страна накопила достаточно средств. Но в критически период, когда надо было выходить из разлухи, все средства были мобилизованы на решение этой задачи. Так же поступали и другие страны, не считавшие свою экономику социалистической. Российская промышленность сейчас находится в том же состоянии развала, в котором Японская была после войны. Только это не столь очевидно. Снижение производства отечественной продукции компенсируется импортом и, потому создается видимость благополучия. А то, что это благополучие обеспечивается экспортом, который в любой момент может резко сократиться из-за мировой конъюнктуры, на которую Россия не может повлиять, не очевидно для руководителей, принимающих решения. Они по-прежнему, главное внимание уделяют развитию газо- и нефтедобычи, строительству газо - нефтепроводов в Китай, Корею, европейские страны через Балтийское и Черное море, но не развитию собственной промышленности. Много говорят о привлечении инвестиций в промышленность из-за рубежа. Но кто, же из зарубежных инвесторов станет вкладывать средства в российскую промышленность, если российские бизнесмены предпочитают вкладывать деньги не в российскую экономику, а в чужую. В ежегодном послании Президента Путина в 2013 г. сообщается об утекании 200 млрд долларов из России. Без государственной политики, нацеленной не на словах, а на деле на восстановление российского производства товаров страна может оказаться не подготовленной к внезапному сокращению экспорта.

Необходимо целенаправленно, постепенно уменьшать экспортную зависимость пока в мире не произошли изменения, которые могут привести к вынужденному уменьшению экспорта из-за отсутствия у зарубежных покупателей потребности в нем, либо из-за резкого снижения цен на мировом рынке.

Мы не предлагаем полную изоляцию страны от мирового рынка, но уверены, что страна должна иметь возможность обеспечить себя в основном сама. Экспорт делает неошутимым развал экономики.

#### **1.4. Большая доля импорта в потреблении – угроза суверенитету России**

Один из признанных американских геополитиков Бжезинский в 1997 г. в своей книге «Великая шахматная доска» [9] категорично утверждал, что Россия навсегда утратила роль мировой державы, отводя ей в лучшем случае роль регионального лидера. Истекшие с тех пор пятнадцать лет показали ошибочность предсказаний этого авторитетного прорицателя. Россия сохранила за собой роль мировой державы. Но, чтобы ей соответствовать необходимо, иметь мощный оборонный комплекс, поскольку ожидавшегося разрушителем социалистической экономики Горбачевым согласия и доверия не наступило, хотя Россия и отказалась от социалистического строя.

Современное российское руководство очень хорошо понимает необходимость восстановления военной мощи страны, но, как нам кажется, недостаточно осознает, что с превалированием импорта в товарах, потребляемых страной, добиться восстановления, отвечающего требованиям времени, оборонного комплекса создать невозможно. Мало направить большое количество денег на перевооружение страны. Необходимо иметь промышленность соответствующую этой цели.

Начнем с электронной промышленности. В России было множество предприятий, производивших электронную элементную базу, на основе которой создаются разнообразные устройства – компьютеры, магнитофоны, средства мобильной связи, электронное управление станками, военной техникой и т. п. Практически все предприятия электронной промышленности прекратили свое существование и далеко не всегда, потому что они, сами по себе оказались неконкурентоспособными. Нередко эти предприятия, формально не входившие в оборонный комплекс, приватизировались. Затем они через подставных лиц приобретались инофирмами и банкротились, чтобы не могли составлять конкуренцию на российском и мировом рынке фирмам, ставшим фактическими собственниками. Иногда они лишались рынка сбыта потому, что компании, применявшие их продукцию в качестве элементной базы, прекращали свое существование, якобы из-за недостаточно высокого технического уровня их продукции. Относительно технического уровня российской компьютерной техники следует заметить, что до середины семидесятых годов прошлого века никому в голову не пришло утверждать, что российские вычислительные машины по своим параметрам уступают зарубежным аналогам. Автору, бывшему в то время главным инженером Волжского трубного завода, приходилось иметь дело с вычислительными машинами серии ЕС, которые были предназначены для управления производством на заводе, и знакомиться с

заклучениями своих специалистов и проектировщиков систем о примерно одинаковом качестве советских вычислительных машин и зарубежных аналогов. Известно, что сверхмощные вычислительные машины, спроектированные по заказу Академии наук СССР, признавались среди экспертов мирового технического сообщества наилучшими. И только после того, как из всего того же холопского преклонения перед Западом стали закупать во все большем количестве крупные компьютеры за рубежом, отечественные разработки начали отставать. После реформирования экономики отечественное производство компьютеров практически прекратило свое существование.

Сегодня сложилась очень опасная ситуация, когда не только вооружения оснащаются импортной компьютерной техникой, но и гражданская промышленность сплошь начинена ее. Автору однажды пришлось на Уралмашзаводе видеть уникальный станок, на котором обрабатывались прокатные валки для большинства крупных металлургических заводов России. Компьютерное управление станка обеспечивалось специальной панелью, в которой содержалась программа неизвестная заводчанам. И если бы эта панель почему-либо вышла из строя, то станок оказался бы непригодным к выполнению заказов и металлургические предприятия всей страны оказались бы без валков, необходимых им для производства продукции. Сбой мог иметь далеко идущие последствия.

Министр транспорта в России на одном из совещаний пожаловался Президенту Путину, что все современные тепловозы оснащены импортной компьютерной техникой. В результате при выходе их из строя по какой-то причине (возможно по какому-то управляющему сигналу) транспорт будет остановлен. Таких примеров можно привести множество, поскольку электроника вошла в жизнь многих видов техники, как импортной, так и отечественной. Продолжать существование крупного суверенного государства без своей электроники просто невозможно. Это все равно, что пользоваться чужими мозгами. О том насколько опасно применение импортной электроники при производстве вооружений, очевидно, не стоит и говорить. Слава богу, что с приходом нового министра обороны России принято решение отказаться от закупки самих вооружений за рубежом.

Следующая сфера промышленности, в которой практически полный отказ от отечественной продукции особенно тревожен это станкостроение. Вместо 90 тысяч металлорежущих станков, которые производила Россия в 1987 г. в 2012 г. их производство составило 2 тысячи штук. Отрасль практически перестала существовать. Конечно, виновато в этом не только засилье импорта. Значительно снизился спрос, поскольку машиностроение

уменьшило объемы производства и уменьшились затраты на обновление парка станков. Но даже этот уменьшенный спрос удовлетворялся не за счет отечественного станкостроения. Объясняют это предпочтение импортных станков отечественным их более высоким качеством. В многих случаях это действительно так. Но хотелось бы напомнить, что в числе производителей советских станков были и, такие как Ивановское станкостроительное объединение, среди покупателей которого числились в восьмидесятих годах XX века и японские машиностроители.

А японские станкостроители к тому времени зарекомендовали себя как поставщики самых классных компьютеризированных станков. И уж если японские машиностроители по конкретному виду станков предпочли ивановские станки японским, значит их качество того стоило. Отсюда следует, что не все было так безнадежно в отечественном машиностроении. Надо было повышать качество станков, а не отказываться от их производства.

Чем опасно прекращение производства отечественных станков и переход на импортные для сохранения суверенитета России? Прежде всего, тем, что предприятия оборонного комплекса, лишившись отечественной станкостроительной базы, попадают в зависимость от импорта. Вдруг по каким-то военно-политическим соображениям импортеры, прикрываясь экономическими причинами, сочтут необходимым прекратить поставку определенного типа станков, необходимых для производства определенной оборонной продукции. Что тогда? Срочно создавать отечественные станки подобного типа, как в советское время при отказе в поставке турбокомпрессоров для газопроводов в семидесятих годах. Тогда на решение этой задачи были направлены усилия множества предприятий, находящихся в единой государственной собственности и потому подчинившихся централизованным решениям. Сейчас таких условий нет и надеяться на быстрое импортозамещение по определенному типу станков, оказавшихся остродефицитными, никаких оснований нет.

Есть так же отрасли производства гражданской продукции, отставание которых по техническому уровню развития, лишает возможности оборонный комплекс создавать вооружение требуемого качества. Это автомобилестроение, тракторостроение, судостроение, производство дорожно-строительной техники и т. п.

В советское время большое количество предприятий этих отраслей работало в качестве субпоставщиков оборонного комплекса, либо прямо по заказам Министерства обороны. Например, завод по производству гидромоторов, который поставлял их крановым, экскаваторным, бульдозерным заводам для комплектации их изделий, в тоже время поставлял свои изделия



танковым заводам. Создавать в составе оборонного комплекса специальное производство гидромоторов для удовлетворения сравнительно небольшой потребности нерационально, а выделить в массовом производстве гидромоторов сравнительно небольшой объем для нужд оборонного комплекса вполне возможно. При этом нет сомнений, что технический уровень этой продукции будет достаточно высок, поскольку в массовом производстве всегда можно привлечь исследовательские и проектные силы для создания высокотехнологичных решений.

В тоже время спецпродукция для оборонных предприятий производилась зачастую по нормативно-технической документации, несколько отличающейся от обычной гражданской продукции и под особо жестким контролем за соблюдением технологии со стороны военпредов (военных представителей). Военпреды, специалисты высокой квалификации, следили не только за соблюдением технологии, но и за квалификацией работников, за качеством исходных материалов, то есть осуществляли контроль за соблюдением функционирования системы качества на том производстве продукцию которого они принимали.

Тогда в принципе было невозможно, чтобы предприятия оборонного комплекса комплектовали свою продукцию узлами или деталями, сделанными неизвестно в каких условиях.

Недавно при исследовании причин аварии с ракетой, предназначенной для выведения спутника на орбиту, выяснилось, что некоторые узлы этой ракеты закупались у какой-то фирмы, производство которой находилось в полуподвальном помещении и, было совершенно неприемлемым для изготовления столь ответственной продукции. Люди, доверившие изготовление этих узлов случайному производителю, полагали, что поскольку узлы несложные, то их изготавливать может кто угодно. А результатом такого непонимания стала тяжелейшая авария, по случайности, не ставшая катастрофой. Сам факт такого неудачного запуска нанес тяжелый удар по репутации ракетно-космического комплекса России.

Следовательно, без гражданских отраслей, на которые бы мог опереться оборонный комплекс России, его успешное функционирование невозможно и, соответственно, невозможно обеспечение страны вооружением требуемого уровня. Деградивавшие за последнее десятилетие, благодаря внедрению в российскую экономику импортных тракторов, комбайнов, грузовых автомобилей, бульдозеров и т. п., отрасли ранее в достаточном количестве производившие эту продукцию, в своем сегодняшнем состоянии не могут стать той опорой, каковой они являлись до развала экономики. Это хорошо видно по данным, приведенным в табл. 6

Производство тракторов, составлявшее в 1987 г. 250 тыс. штук, в 2010 г. опустилось до 12,5 тыс. шт., бульдозеров с 19 тыс. штук в 1987 г. до 0,94 тыс. штук в 2012 г., грузовых автомобилей с 680 тыс. штук в 1987 г., до 153 тыс. штук в 2012 г. и т. д. Причем, эти отрасли помимо того, что они во многих случаях являлись основанием для оборонного комплекса и сами поставляли продукцию военного назначения по заказам Министерства обороны. Это были и грузовые автомобили военного использования, и тракторы и даже металлургическая продукция. Так, например, на одном из трубных заводов, на котором работал автор, производились особотонкостенные (и поэтому очень легкие) трубы, которые использовались военными для развертывания вручную в полевых условиях бензопроводов для передвижных аэродромов. Это был обычный металлургический завод, не входящий в структуру оборонного комплекса, но выполняющий военные заказы по особым техническим требованиям и с военпредами в качестве представителей заказчика, которые осуществляли контроль качества продукции и наблюдали за соблюдением технологии. Следует заметить, что такое тесное переплетение предприятий обычных гражданских отраслей и специальных предприятий оборонного комплекса характерно было не только для советской экономики. Так же дело обстоит и в других развитых странах, в первую очередь в США.

Угнетение импортом отечественных предприятий гражданских отраслей опасно так же постепенной утратой квалифицированных рабочих и инженерных кадров, которыми по праву гордилась наша промышленность. Это, пожалуй, самое опасное из последствий сворачивания отечественного производства. За последние десятилетия огромная армия высококлассных специалистов была вынуждена либо в связи с сокращениями, либо в связи с нищенской зарплатой в промышленности искать себе новые места приложения сил. Кто-то из них превратился в торговцев, кто-то нашел себя в малом бизнесе. Но в любом случае они оказались потерянными для промышленности. Опыт показывает, что даже, когда предприятие, отказавшееся в свое время от этих специалистов, начинает получать заказы и пытается вернуть ушедших или уволенных обратно, то возвращаются немногие. А те, кто возвращаются, оказываются утратившими квалификацию. Нарушилась, так же преемственность в обучении кадров. Молодые рабочие, получившие профессиональное образование, могут превратиться в полноценных специалистов, только проработав несколько лет под руководством или просто в контакте с опытными рабочими.

Пока еще на предприятиях осталось хоть небольшое количество опытных рабочих к ним надо срочно пристраивать молодежь, чтобы сохранить колоссальный опыт, накопленный в промышленности. Но для этого

необходимо возрождать предприятия, то есть создать условия для сбыта их продукции путем вытеснения импорта.

То же самое касается инженерных кадров. Молодой специалист, закончивший самый хороший вуз несколько лет должен проработать с опытными специалистами, чтобы перенять их опыт. Без изменения государственной политики в направлении постепенного целенаправленного сокращения импорта и замещения его отечественным производством гражданской продукции производственно-технического назначения, по нашему мнению невозможно обеспечить успешное функционирование оборонного комплекса, необходимого для обеспечения суверенитета России.

Вывод по главе:

Главная опасность значительной доли импорта в том, что он делает развал экономики слабо ощутимым в текущем периоде. «Сон на нефтяной подушке» - по словам академика Е.М. Примакова.

## **2. Влияние вступления России в ВТО на российскую экономику**

### ***2.1. Повышение производительности труда вследствие международного разделения труда***

Само по себе международное разделение труда имеет положительные и отрицательные последствия. Положительные заключаются в том, что издержки должны снижаться, обеспечивая покупателю более низкую цену, а отрицательные в том, что экономическая безопасность суверенных стран снижается, поскольку они перестают производить в должном количестве все, что им необходимо для существования.

Начнем с положительных последствий. Любое разделение труда, в том числе и международное, имеет своей целью повышение его производительности. Когда-то повышение производительности при международном разделении труда обеспечивалось более высокой квалификацией работников разных стран, оснащенностью машинами и технологией для производства каких-то товаров, климатическими различиями. Эти специфические особенности отдельных стран и сейчас не потеряли своего значения. Но в эпоху глобализации экономики главным фактором, определяющим издержки в той или иной стране, становится разница в заработной плате. И это, в основном, разница в оплате между северными и южными странами, которая доходит до 20 раз. По данным Даоского форума за работу, которую оплачивают в Германии в размере 20 долл. в час, в Бразилии работник получает 1 долл. в час. Возникает вопрос, является ли все снижение издержек на заработную плату повышением производительности труда, о которой с таким восторгом говорят сторонники глобализации и ВТО. Ответ, по нашему мнению, неоднозначен.

В соответствие с экономической теорией эквивалентным считается такой обмен, при котором затраты труда, содержащегося в обмениваемых товарах, одинаковы.

Во времена Риккардо и Маркса считалось, что измерителем стоимости, т. е. общественно-необходимых затрат труда, является рабочее время, затрачиваемое на производство данного товара. Правда, при этом оговаривалось, что качество труда, т. е. квалификация и время, потраченное на подготовку квалифицированного работника, как-то должно учитываться. Но то, что должны учитываться существенные различия в

затратах на воспроизводство рабочей силы в разных странах, климатических поясах, оставалось вне поля рассуждений.

Это естественно для того времени, потому что мир в рассуждениях, даже таких блестящих экономистов, как Маркс, Риккардо, Смит, Маршалл, суживался до стран европейской цивилизации с примерно одинаковыми природными условиями и культурным уровнем. Китай, Индия, страны Юго-Восточной Азии, да и Россия, по умолчанию, не принимались во внимание в этих рассуждениях.

Естественно, что для этого, суженного до ограниченного размера, мирового рынка можно было условно предполагать затраты на воспроизводство рабочей силы примерно одинаковыми, и поэтому измерителем труда считать время, затраченное на создание товара. И сейчас при товарообмене внутри страны или региона типа Европейского сообщества при примерно одинаковых климатических условиях и близком по уровню качеству жизни затраты рабочего времени на создание товара остаются основой эквивалентного обмена. Здесь закон стоимости проявляется примерно так же, как в те времена, когда он был признан экономической наукой.

Но на межстрановом уровне закон стоимости претерпел трансформацию.

*На сегодняшнем этапе развития экономики, когда вся планета становится единым экономическим пространством (конечно, с определёнными допущениями), различия в уровне затрат на воспроизводство рабочей силы в разных регионах становятся настолько большими, что пренебрегать ими уже невозможно. И это хорошо усвоили на практике транснациональные компании, перемещающие своё производство в Юго-Восточную Азию.*

Можно ли считать объективно равными затраты на воспроизводство рабочей силы в России и Китае? Мы не будем сейчас принимать во внимание разный уровень качества жизни, в том числе достигнутый уровень удовлетворения разумных потребностей. Возьмём для упрощения одинаковый уровень качества жизни. Совершенно ясно, что калорийность питания с учётом разницы климата в России должна быть в несколько раз выше, чем в Китае. Затраты на отопление жилища, которые во многих районах Китая близки к нулю, в России составляют значительную долю затрат на воспроизводство рабочей силы. Расходы на одежду, обувь тоже несоизмеримы, потому что самих видов одежды и обуви, с учётом сезонных изменений, в несколько раз больше, да и стоимость, допустим, зимней одежды несопоставима с летней.

*Можно ли при этом считать эквивалентным обмен, если мерилom эквивалентности является рабочее время, измеренное в единицах времени, израсходованного на производство данного товара.* Конечно, нет. Час в России, затраченный в производстве при том же уровне техники, технологии и организации производства, в несколько раз дороже, чем такой же час в Китае. Мы для примера взяли крайнюю ситуацию: Россия и Китай. Но если сравнить Россию и США или даже Россию и западноевропейские страны, то подлинная стоимость часа рабочей силы даже при одинаковом качестве жизни тоже будет огромной. Поэтому говорить об эквивалентном товарообмене, который в соответствии с законом стоимости измеряется через соотношение затрат труда в конкретном производстве, неправомерно, когда природные условия, в которых протекает труд, существенно различны. *Надо тогда под общественно-необходимыми затратами труда понимать всё рабочее время, затрачиваемое и в производстве товара и на воспроизводство рабочей силы, расходуемой в данном производстве.* При этом качество жизни работников должно быть одинаковым. Поскольку такие расчёты пока реально неосуществимы, то говорить об эквивалентности товарообмена на основе стоимости в условиях глобализации экономики представляется очень сомнительным.

Следовательно, о подлинном повышении производительности при международном разделении труда можно говорить, когда сопоставляются для разных стран затраты не только труда в производстве товара, но и затраты на воспроизводство рабочей силы, расходуемой в данном производстве.

Тогда окажется, что та часть снижения оплаты труда, которая обусловлена уменьшением затрат на воспроизводство рабочей силы при обеспечении требуемого качества жизни работников, действительно означает повышение производительности труда. Без тщательных подсчетов трудно сказать, насколько зарплата, обеспечивающая достойное существование работников южных стран, может быть ниже, чем у работников стран «золотого миллиарда», но, во всяком случае, не в 20 раз, а может быть в 2,0-2,5 раза.

Неоспоримым достоинством глобальной экономики сторонникам глобализации представляется более рациональное использование ресурсов. Действительно, если можно организовать материальное производство в странах с более тёплым климатом, то это даёт огромную экономию энергоресурсов, уменьшает капитальные вложения, снижает расходы на заработную плату. Развитые страны вкладывают свои многомиллиардные инвестиции в Китай, несмотря на его коммунистическую идеологию, вместо России, вроде бы близкой им по господствующей идеологии, потому что в Китае в несколько раз меньше разовые капвложения и текущие расходы. Голландские

текстильные компании, бывшие всегда гордостью этой страны, ещё 15 лет назад перевели своё производство в страны Юго-Восточной Азии, пожертвовав своим традиционным производством ради снижения издержек. На производстве самых качественных и самых дешёвых сукон в семнадцатом веке состоялось могущество Голландии. Но это не остановило менеджмент компании, настолько очевидны были для компаний экономические преимущества. Даже США, страна с великолепным климатом, освобождается от многих предприятий материального производства, переводя их в Мексику, Южную Америку или Юго-Восточную Азию. Кроме снижения затрат, непосредственно производственного характера, во многом ещё сказываются соображения, связанные с экологией. В тех развивающихся странах размещение «грязного производства» гораздо выгоднее, потому что экологические требования значительно менее жёсткие.

Но это достоинство, заключающееся в уменьшении издержек, в каких-то конкретных производствах конкретных продуктов только кажется бесспорно очевидным. Выводя материальное производство из развитых стран, транснациональные компании не задумываются, да и не обязаны задумываться над тем, что происходит с людьми, оказавшимися ненужными в собственной стране. А ведь это специалисты высокой квалификации, на подготовку которых обществом потрачены немалые ресурсы. И вот эти люди, способные к высокопроизводительному труду, оказываются незанятыми. Этот утраченный трудовой ресурс не учитывается, когда говорят о позитивной роли глобализации. А что происходит с качеством жизни этих людей, даже если пособие по безработице обеспечивает им сносный уровень потребления. Кем должен ощущать себя человек, добросовестно проработавший 10-30 лет, освоивший в совершенстве профессию и вдруг оказавшийся ненужным, потому что где-то за тысячи километров затраты на заработную плату в аналогичном производстве оказались более низкими, и несколько человек, никем не избранных и ни перед кем не несущих ответственность, возглавляющие транснациональную компанию, решили его судьбу, не считаясь с его мнением и желаниями? Может ли он чувствовать себя членом демократического общества, в котором, якобы, мнение народа определяют всё? Об ощущениях этих людей очень убедительно пишет Шуман в своей книге «Революции малого бизнеса»[10]. «Певец» малого бизнеса, он, в общем-то, убедительно доказывает, что во многих случаях, особенно частых для северных штатов США, разорение малого бизнеса крупными компаниями не приносит счастья и благоденствия местному сообществу. «Думая о малых бизнесах, в первую очередь вспоминаешь магазины для всей семьи и лавки по соседству, которые в последние годы вели борьбу за выживание и, проиграв, ушли в небытие». В

этих лавках покупатели общались между собой и с хозяином магазина, обменивались новостями и мнениями, могли при нужде взять что-то в кредит. Они не просто приобретали там товары, но и удовлетворяли свою потребность во внимании, сочувствии. Всё это ушло. И об этом с сожалением пишут и многие европейские авторы. В супермаркете покупатель приобретает покупку за более низкую цену, но не получает при этом очень важного для многих, особенно пожилых людей, общения, симпатии. Эти мелкие магазины, лавочки, ремонтные мастерские, малые промышленные предприятия, вытесняемые гигантскими компаниями, давали не только работу местному населению, но и поступления в бюджет. Мало того, что с их закрытием прекращаются поступления в бюджет, но, наоборот, растут расходы бюджета на обеспечение для них сносных условий существования. «Единственные вероятные «победители» – сообщества с самыми низкими нормами в отношении рабочей силы и окружающей среды. Сообщества, соперничающие для создания лучшего делового климата, всё больше склонны к подрыву профсоюзов, урезанию зарплат и понижению экологических норм». При этом правомерность всех этих, явно негативных для жителей местных сообществ, действий объясняют объективными экономическими принципами, т. е. действием закона стоимости, заставляющего размещать производство там, где ниже издержки. Антиглобалисты, интуитивно ощущающие пагубность «экономически оправданных» действий, объявляются противниками прогресса. Но, судя по тому, что это движение набирает силу, тем, кто объявляет противников глобализации противниками прогресса, следует задуматься, является ли прогрессивным развитие, ориентирующееся только на снижение издержек.

Получается, говорит Шуман, что «дешевые товары и услуги важнее, чем трудоустроенные люди, красота дикой природы, местная демократия, сохранение истории, этика старой части города, даже важнее религии» [10, с. 58]. При оценке роста производительности при международном разделении труда совершенно не учитываются потери, обусловленные лишением работы высококвалифицированных специалистов в тех районах, откуда транснациональные компании перенесли свои предприятия в теплые страны.

*Далеко не бесспорным выглядит достоинство глобализации, заключающееся в снижении издержек, и с позиции безопасности суверенных государств.* Появление самого этого термина в широком экономическом обиходе в последней трети двадцатого века и теории экономической безопасности не случайно совпали по времени с началом глобализации экономики. Эти два явления противоположно взаимосвязаны. Наиболее уязвимыми по критерию экономической безопасности являются как



раз те страны, которые в большей степени вовлечены в международное разделение труда – Япония, Германия. В своё время японские специалисты по экономической безопасности за эталон принимали СССР. За ним располагались США.

Это обстоятельство, которое национальные правительства не могут не учитывать, тоже накладывает ограничение на регулируемую роль закона стоимости. Экологические соображения тоже не могут не приниматься во внимание, когда речь идёт о достоинствах и недостатках глобализации, т. е. о регулирующей роли закона стоимости в масштабах мировой экономики. С точки зрения концентрации вредных воздействий на природу, перемещение материального производства в новые регионы выглядит вроде бы благоприятно для тех стран, откуда эти производства убираются. Но общее вредное воздействие от этого не снижается, а международных законов, ограничивающих вредное воздействие, пока нет. Киотский протокол до сих пор не подписан США, производящими около 40 % всех вредных воздействий, и поэтому не может играть роль международного закона. Правда, природные катаклизмы последних лет похоже заставляют США изменить ранее непримиримую позицию по поводу необходимости международных экологических правил, которые оказываются более значимыми, чем экономическая эффективность.

***Наконец, всё более ощутимым оказывается отрицательное влияние глобализации, заключающееся в снижении степени самобытности национальных культур отдельных стран.*** Унификация материальных продуктов, производимых транснациональными компаниями для разных стран с разными культурными традициями, неизбежно приводит к обеднению человеческой цивилизации в целом и снижению потенциала её развития. А если учесть, что в качестве эталона для повсеместного распространения принимается американская культура потребления, которая по общепризнанному мнению ни в коей мере не может считаться наивысшим достижением цивилизации, то обеднение человеческой культуры становится всё более опасным. Ведь всеми признаётся, что именно многообразие национальных культур является одним из источников развития научной мысли, искусств, духовной жизни. В качестве примера возможного ущерба от насаждения одного для всех образа поведения можно привести здравоохранение. Американское здравоохранение в качестве главного средства лечения использует готовые препараты. Гелбрейт ещё 40 лет назад писал, что если бы крупные корпорации могли обеспечивать индивидуальное лечение каждого больного, то это направление получило бы развитие. Но они не способны производить такой товар, зато способны производить в огромном

количестве готовые стандартные лекарства, которые при многих достоинствах имеют серьёзнейшие недостатки в виде побочных вредных последствий. И исчезли аптеки, в которых по рецепту врача готовили индивидуальные лекарства. Он на этом примере показывал, что корпорации производят не то, что полезнее для покупателя, а то, что им выгоднее. А затем они пускают в ход все средства убеждения, чтобы сформировать у потребителя представление о том, что именно такой товар ему полезен.

Известны совершенно другие подходы к здравоохранению – традиционные японские, китайские, филиппинские, индийские, в которых стандартные лекарства либо вообще не применяются, либо играют второстепенную роль. Но внедрение на рынки этих стран фармацевтической продукции транснациональных компаний грозит подорвать традиционную медицинскую культуру. Ведь проще и дешевле купить таблетку, чем идти к врачу, а потом приобретать специально приготовленные лекарства или выполнять какие-то процедуры. О том, что это мгновенное исцеление в долгосрочной перспективе может пагубно повлиять на здоровье, покупатель не задумывается, особенно, если он молодой и более подвержен внушению через рекламу, паблик-рилейшен и т.п. Или ставший уже классическим пример с «Мак-Дональдсами», ещё лет 10–15 назад, завоевавшими весь мир. Теперь уже сами американцы ощутили пагубность для здоровья быстрого питания, но успели заразить этой вредной привычкой сотни миллионов человек. А ведь в основе успеха продукции этой транснациональной компании опять-таки лежала идея экономии времени. Формулу «время – деньги» прочно вбили в массовое сознание. И она справедлива, если есть для чего экономить время, если мало свободного времени, или если хотя бы оно расходуется не только на развлечения, но и на духовное развитие, на что-то более важное, чем процесс принятия пищи. Унификация продукции, приводящая к унификации культур, ради сокращения затрат на производство продукции, далеко не бесспорно правильный вариант развития. Она имеет свои достоинства, но имеет и свои недостатки.

Итак, международное разделение дает бесспорную выгоду корпорациям, позволяя им снижать издержки, и поэтому они культивируют в общественном сознании убежденность, что это выгодно покупателю, а значит и всему обществу. На самом деле выгода для покупателя совершенно не означает выгоду для общества в долгосрочном плане. Безработица, разрушение местных сообществ, о которых так убедительно пишет Шуман, подрыв экономической безопасности стран остается за пределами рассмотрения при такой оценке результатов международного разделения труда. И еще очень серьезную

опасность представляет возможность транснациональных компаний оказывать давление на национальные правительства при определении оплаты труда и налогов через угрозу вывести производство из конкретной страны, как невыгодное для компании.

Совокупность никем не избранных топ-менеджеров крупных компаний приобретает реальную власть над избранными народом той или иной страны правительствами.

Можно говорить о повышении производительности в результате международного разделения труда только в том случае, когда при обмене в качестве эквивалентного обмена стоимостями учитываются не только затраты труда в непосредственном производстве товаров, но и затраты на воспроизводство рабочей силы, которые в разных странах могут существенно отличаться. Если эти различия при обмене товарами не учитываются, то обмен оказывается неэквивалентным. Та страна, которая отдает при обмене более дешевый, в силу меньших затрат на воспроизводство рабочей силы, труд, проигрывает. Так происходит, когда производство осуществляется в южных странах с зарплатой в десятки раз меньшей, чем в северных. И даже, если зарплата в этих южных странах повысится до уровня, обеспечивающего достойное качество жизни, она все равно будет ниже, чем в северных в силу объективных природно-климатических условий и на этом выигрывают транснациональные компании, получая дополнительную прибыль.

По образному выражению латиноамериканского экономиста, приведенного в работе Кара-Мурзы «Потерянный разум» [11, с. 235]. «Сегодня Запад «добывает» из Латинской Америки машины и электронику, как раньше добывал каучук и олово». Ведь согласно трудовой теории стоимости, никакого насилия и обмана тут нет – рабочая сила бразильского рабочего воспроизводится за 1 доллар в час, столько она и должна стоить. А немецкого рабочего – 20 долларов в час и меньше никак нельзя. В Бразилии на производство рабочей силы работают по выражению Маркса «силы природы, которые ничего не стоят капиталисту» – теплый климат, легко рожающие добрые женщины, огромная человеческая масса трущоб, в лоне которой выращиваются сильные юноши до рабочего возраста». Все это касается не только Бразилии, но и любой развивающейся страны Юга.

Транснациональным компаниям эти силы приносят прибыль, а страны, обладающие этим благом, ничего не получают. До тех пор пока международное сообщество не установит экономические международные законы, обязывающие транснациональные компании уплачивать определенную минимальную зарплату в южных странах, обеспечивающую работникам достойное качество жизни, нельзя считать дополнительные

прибыли компании результатом только повышения производительности труда.

Кроме того, из дополнительной прибыли, обеспечиваемой глобализацией, должны быть исключены суммы, которые транснациональные компании обязаны выплатить странам, из которых они выводят производство, на создание новых рабочих мест вместе с работниками инфраструктуры. Потери в США от банкротства Дейтройта должны были бы компенсировать автомобилестроительные компании, выводящие оттуда производство автомобилей. Может быть тогда дополнительная прибыль, якобы являющаяся результатом повышения производительности труда, оказалась бы меньше, а может быть в некоторых случаях ее не оказалось бы вообще.

О том, что рыночных законов в международной экономической деятельности недостаточно и нужны общественные законы, говорят сегодня многие экономисты.

После их создания и внедрения можно будет говорить о действительном повышении производительности в результате международного разделения труда.

## **2.2. Выгодно ли России вступление в ВТО**

Идеологической основой ВТО является миф о свободной торговле. Как пишет Кара-Мурза в «Потерянном разуме»: «Доктрина свободной торговли существовала в двух видах. Первый вид – чистая идеология, навязанная Западом элите зависимых стран. Второй вид – реальная политика **насильного раскрытия рынка** зависимых стран для метрополии. Колонизация Индии Англией разрушила ее хозяйство. Затем Англия заставила Китай открыть свои рынки для английского опиума, который выращивался на английских плантациях в Индии (опиумные войны) [11, с. 68].

Свободная торговля взаимовыгодна, когда партнеры находятся в равных весовых категориях. А когда американская эскадра Пери в середине XX века навела пушки на Токио и под дулом пушек заставила Японию подписать договор о торговле, то это не похоже на равноправие партнеров. Англичане в свое время создали Ост-Индскую компанию исключительно для свободной торговли с Индией. Потом, якобы для защиты интересов торговли компании, появились английские войска. А потом, когда военное присутствие английских войск стало значительным, началась колонизация Индии. И промышленно развитая до английского вторжения Индия стала полоницей страной. В 1750 г. Индия производила 25 % мировой промышленной продукции – больше чем вся Европа (доля Англии составляла

1,9 %). А к 1900 г. доля Индии уменьшилась до 1,7 %. «В конце XVIII века Индия производила столько же стали, сколько вся Европа, и британские инженеры в 1820 г. изучили более передовые методы индийских сталелитейных заводов») [11].

А к середине XIX века тяжелая промышленность уже была ликвидирована. Каким образом? Благодаря свободной торговле. В Европе произошла промышленная революция, позволившая резко повысить производительность труда и, соответственно, снизить цены на промышленную продукцию. Англичане, благодаря уже к тому времени сформировавшемуся колониальному режиму, насильно наводнили Индию своими более дешевыми промышленными товарами и удушили ими индийскую промышленность. Безработные ремесленники оказались избыточными в своей стране. Ранее процветавшая страна узнала, что такое голод. Китай еще в XVIII веке был первой экономической державой мира. В 1750 г. он производил 32,8 % мировой промышленной продукции, а к концу XIX века деградировал. Произошло то же, что и с Индией. Резкое сокращение промышленного производства, не способного конкурировать с технически более современно оснащенным европейским производством, продукция которого насильственно ввозилась для свободной торговли. В Индии сокращение промышленного производства произошло скачкообразно. С 1830 г. по 1860 г. абсолютный объем промышленного производства в Индии уменьшился в 2 раза. Зато вывоз сырья увеличился, соответственно. Чем не международное разделение труда. Одна сторона добывает сырье, которое ранее сама перерабатывала и отдает его за бесценок другой стране, которая его теперь перерабатывает. При колониальном режиме такие «партнерства» были четко закреплены за странами-метрополиями. А после второй мировой войны по инициативе США, у которых не было такого обилия колоний как у Англии, Германии, Франции, колонии стали освобождаться и доступ на рынки бывших колоний оказался открытым. Свободная торговля между развитыми и развивающимися странами стала стремительно расширяться. Но эта свобода не обеспечивает равновыгодности, когда более развитые страны обменивают продукцию более капиталовооруженного труда на продукцию менее производительного труда. В результате развитые страны получают доступ к сырью развивающихся стран, которое до недавнего времени стоило дешево. В последние десятилетия, когда стоимость сырья возросла в силу его ограниченности, развитые страны стали перемещать в южные развивающиеся страны промышленное производство. Выгода для первых заключается в использовании дешевой рабочей силы и преимуществ природной среды.

Что же ждет Россию после вступления в ВТО? То же самое, что произошло с Индией и Китаем в прошлом, когда их производство оказалось неконкурентоспособным на собственном внутреннем рынке и в короткий срок прекратило свое существование. Но если прекратится производство, то прекратится существование России как великой державы.

В лучшем случае, при благоприятной конъюнктуре на углеводородное топливо, страна сможет поддерживать своих безработных, в которых превратится большая часть населения страны, на уровне выживания. Поскольку, как мы уже отмечали ранее, производство материальной продукции любого вида, за исключением высокоинтеллектуальной, в России связано с издержками более высокими, чем среднемировые, выдерживать конкуренцию даже на внутреннем рынке российское производство не сможет. Остается только добыча природных ресурсов и его транспортировка. На это, по подсчетам многих экономистов достаточно 30 млн человек. Даже в качестве придатков к развитым странам таких, как сегодняшняя Бразилия, Мексика и т. п. с дешевой рабочей силой и низкими зарплатами на ее воспроизводство, наш народ Западу не нужен. Мы относимся к странам, население которых представляет «общность, которую не имеет смысла эксплуатировать», потому что прибавочного продукта с работника в России взять невозможно – слишком велики издержки в производстве из-за природно-климатических условий. В рыночной экономике население России оказывается неэффективным. Почему же в советской экономике население оказывалось эффективным. У государства хватало денег на здравоохранение, науку, образование, геологоразведку, оборону, приемлемый уровень потребления. Потому что был другой тип хозяйствования. Потому что рыночная экономика (в терминах Аристотеля – хремастика) нацелена на получение дохода, прибыли, накопление. А советская экономика была нацелена на удовлетворение потребностей (в терминах Аристотеля – экономия).

Сталин в свое время в работе «Экономические проблемы социализма в СССР», сформулировал основной экономический закон социализма: «удовлетворение постоянно растущих материальных и культурных потребностей всего общества путем непрерывного роста и совершенствования социалистического производства на базе высшей техники [12, с. 40]. В понятиях Аристотеля это экономия – ведение дома (экоса) или натуральное хозяйство. Сейчас натуральное хозяйство трактуется как нечто архаичное, отсталое. А он это понимал как хозяйство ради удовлетворения потребностей, а не наживы. Именно такое хозяйствование единственно возможно в России. Прибыли у нас большой быть не может. Понимая это, современная российская буржуазия и не хочет вкладывать деньги в российскую экономику. Населению

представится возможность вернуться к архаичному натуральному хозяйству или вымирать. Приходится согласиться с Кара-Мурзой, который в «Потерянном разуме» говорит: «Русские могли быть большим народом и населять Евразию с одновременным поддержанием высокого уровня культуры и высоким темпом развития только в двух вариантах: при комбинации Православия с крестьянским коммунизмом и феодально-общинным строем – или при комбинации советского коммунизма с советским строем.

При капитализме – хоть либеральном, хоть криминальном – русские стянутся в небольшие поселения Восточной Европы с утратой статуса великой державы и культуры [11, с. 264].

Поскольку Россия, в ее сегодняшних границах обладает огромным запасом природных ресурсов, на которые, судя по высказываниям ответственных руководителей некоторых развитых стран, разгорается аппетит, то есть опасения, что в сегодняшних границах России оставаться не позволят, если она не способна будет их защитить. Защита собственного рынка и сохранение современной промышленности превращается, таким образом, в вопрос сохранения России.

Для этого не надо раскрывать внутренний рынок, а наоборот, обеспечивать его максимальную закрытость. Поскольку Россия уже вступила в ВТО необходимо внимательным образом отслеживать динамику изменения объемов и структуры импорта, чтобы при неблагоприятных изменениях вернуться к рассмотрению вопроса о целесообразности сохранения членства в ВТО и, с другой стороны, немедленно принимать меры к обеспечению импортозамещения, чтобы обеспечить своими товарами необходимый уровень потребления. Конечно, речь не идет о самоизоляции, как в свое время недальновидно поступили Китай и Япония, наблюдая реальный опыт Индии. Речь идет о значительном снижении объемов экспорта и импорта. О том, что надо сделать для импортозамещения, мы будем говорить в следующей главе.

А сейчас хотелось бы сказать, что российским гражданам необходимо объяснить, что им придется делать выбор: если они хотят жить в родной стране с ее культурой, суровой природой, то придется мириться с более высокими, чем в других странах ценами и несколько меньшим уровнем потребления. Те, для кого жизненно необходимо жить на Родине, согласятся на некоторое снижение комфортности проживания. Те, для кого дороже теплый климат, уровень потребления могут уезжать в другие страны и отказаться от Родины.

Думается, что большинство останется в России, и не допустит, чтобы Россия съезжилась до небольшой общности в соответствии с прогнозами Бжезинского и Тетчер.

### **2.3. Анализ динамики внешнеторгового оборота России до и после вступления России в ВТО**

При анализе использовались в качестве первоисточников данные таможенной статистики за январь-октябрь 2011-2013 гг., учитывая, дату вступления России в ВТО – август 2012 г.

Мы понимаем, что использование статистических данных за один год действия правил ВТО для России не дает достаточного материала для того, чтобы сделать основательные выводы об оценке эффективности для России членство в ВТО, но какие-то предварительные итоги можно все-таки подвести.

В январе-октябре 2012 года **внешнеторговый оборот России** составил 687,7 млрд долл. США и по сравнению с январем-октябрем 2011 года возрос на 2,9 %, в том числе, со странами дальнего зарубежья – 590,6 млрд. долл. США, со странами СНГ – 97,1 млрд. долл. США.

**Сальдо торгового баланса** сложилось положительное в размере 176,3 млрд. долл. США, что на 6,6 млрд. долл. в США больше, чем в январе-октябре 2011 года. При этом в торговле со странами дальнего зарубежья сальдо равнялось 145,2 млрд. долл. США (рост на 2,8 млрд. долл. США), со странами СНГ – 31,1 млрд. долл. США (рост на 3,8 млрд. долл. США).

**Экспорт России в январе-октябре 2012 года составил 432,0 млрд. долл. США** и по сравнению с январем-октябрем 2011 года *увеличился на 3,1 %*. В общем объеме экспорта на долю стран дальнего зарубежья в январе-октябре 2012 года приходилось 85,2 %, на долю стран СНГ – 14,8 %.

Основу российского экспорта в январе-октябре 2012 года **в страны дальнего зарубежья** составили топливно-энергетические товары, удельный вес которых в товарной структуре экспорта *в эти страны составил 73,0 % (в январе-октябре 2011 года – 73,2 %)*.

В январе-октябре 2012 года по сравнению с январем-октябрем 2011 года стоимостной объем топливно-энергетических товаров увеличился на 3,6 %, а физический снизился на 5,0 %. Среди товаров топливно-энергетического комплекса возросли физические объемы экспорта в страны дальнего зарубежья угля каменного на 18,4 %, топливо жидкого – на 6,0 %. При этом сократились объемы экспорта кокса на 20,0 %, бензина автомобильного – на 48,8 %, дизельного топлива – на 5,0 %, газа природного – на 2,8 %, электроэнергии – на 36,1 %. Физические объемы экспорта нефти сырой по сравнению с январем-октябрем 2011 года сократились на 1,1 %.

В общем стоимостном объеме экспорта в страны дальнего зарубежья доля металлов и изделий из них в *январе-октябре 2012 года составила 8,6 %* (в



январе-октябре 2011 года – 9,1%). Стоимостной объем экспорта указанных товаров снизился по сравнению с январем-октябрем **2011 года на 1,7 %, а физический возрос на 6,8 %**. Физические объемы экспорта черных металлов и изделий из них возросли на 6,7 %, в том числе: ферросплавов – на 12,7 %, полуфабрикатов из железа и легированной стали – на 22,5 %. Физические объемы экспорта меди увеличились на 65,1 %; никеля и алюминия – на 34,6 % и 6,0 % соответственно.

Доля экспорта продукции химической промышленности в январе-октябре 2012 года составила 5,6 % (в январе-октябре 2011 года – 5,8 %). По сравнению с январем-октябрем прошлого года стоимостной объем экспорта этой продукции остался на том же уровне, а физический возрос – на 5,7 %, в том числе возросли физические объемы экспорта органических химических соединений – на 11,9 %, метанола – на 18,3 %, калийных удобрений – на 14,9 %, смешанных удобрений – на 9,7 %, каучука, резины и изделий из них – на 1,5 %.

Доля экспорта машин и оборудования в январе-октябре **2012 года составила 3,4 %** (в январе-октябре 2011 года – 3,2 %). По сравнению с январем-октябрем 2011 года стоимостной объем поставок машин и оборудования увеличился на 8,6 %, в том числе: механического оборудования – на 14,6 %, электрического оборудования – на 24,0 %, железнодорожного оборудования – на 21,3 %, инструментов и аппаратов оптических – на 11,4 %. Стоимостные объемы поставок средств наземного транспорта (кроме железнодорожного) возросли на 9,1 %.

Доля экспорта продовольственных товаров и сырья для их производства в товарной структуре экспорта в январе-октябре **2012 года составила 2,9 % (в январе-октябре 2011 года – 1,9 %)**. По сравнению с январем-октябрем 2011 года стоимостные объемы поставок этих товаров возросли на 56,8 %, а физические – на 62,0 %. Физические объемы экспорта продовольственных товаров увеличились в основном за счет экспорта зерновых культур. Значительно возросли физические объемы экспорта семян подсолнечника и растительного масла.

Доля экспорта лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий в январе-октябре 2012 года составила 1,8% (в январе-октябре 2011 года – 2,1 %). Стоимостной объем экспорта данной товарной группы по сравнению с январем-октябрем 2011 года снизился на 11,5 %. Физический объем экспорта целлюлозы возрос на 16,6 %, физические объемы экспорта необработанных лесоматериалов снизились на 19,6 %, пиломатериалов – на 2,4 %. Объем экспорта бумаги газетной снизился на 2,1 %.

Доля экспорта продовольственных товаров и сырья для их производства в товарной структуре экспорта в январе-октябре 2012 года составила 5,1% (в

январе-октябре 2011 года – 5,2%). По сравнению с январем-октябрем 2011 года стоимостные объемы поставок этих товаров снизились на 3,1%. Физические объемы экспорта продовольственных товаров снизились за счет сокращения экспортных поставок готовых продуктов из зерна злаков, продукции мукомольно-крупяной промышленности, готовых продуктов из мяса и рыбы. Вместе с тем возросли экспортные поставки семян подсолнечника и растительного масла.

Доля экспорта лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий в январе-октябре 2012 года составила 3,0 % (в январе-октябре 2011 года – 3,3 %). Стоимостной объем экспорта этих товаров снизился на 10,3 %, физический объем – на 2,2 %. Физические объемы экспорта необработанных лесоматериалов сократились на 21,0 %, пиломатериалов – на 2,4 %.

**Импорт России** в январе-октябре 2012 года составил **255,7 млрд. долл. США** и по сравнению с январем-октябрем 2011 года увеличился на 2,5 %. В общем объеме импорта на долю стран дальнего зарубежья в январе-октябре 2012 года приходилось 87,1 %, на долю стран СНГ – 12,9 %.

**В товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья** на долю машин и оборудования в январе-октябре 2012 года **приходилось 51,9 % (в январе-октябре 2011 года – 50,5 %)**. Стоимостной объем импорта машиностроительной продукции по сравнению с январем-октябрем 2011 года увеличился на 7,9 %, в том числе: механического оборудования – на 6,9 %, электрооборудования – на 7,5 %, железнодорожного транспорта – на 92,8 %, средств наземного транспорта (за исключением железнодорожного) – на 19,1 %, инструментов и аппаратов оптических – на 31,4 %. Физический объем ввоза легковых автомобилей возрос на 20,3%, грузовых – на 21,6%.

Доля импорта продовольственных товаров и сырья для их производства составила **12,7 %** (в январе-октябре 2011 года – 13,8 %). Физические объемы поставок продовольственных товаров по сравнению с январем-октябрем 2011 года снизились на 14,5 %, в том числе: сливочного масла – на 6,1 %, цитрусовых – на 5,5 %, чая – на 4,6 %; значительно снизился объем поставок сахара-сырца. Вместе с тем возросли физические объемы закупок мяса птицы на 15,3 %, рыбы – на 5,2 %, сыров и творога – на 20,2 %, кофе – на 11,5 %, злаков – на 35,7 %, в том числе: ячменя и кукурузы на 56,0 % и 31,6 % соответственно.

Удельный вес продукции химической промышленности в товарной структуре импорта в январе-октябре 2012 года **составил 16,1% (в январе-октябре 2011 года – 16,2%)**. Стоимостной объем ввоза продукции химической промышленности возрос по сравнению с январем-октябрем 2011 года на 4,8 %. Физические объемы поставок продуктов неорганической химии возросли на

11,8 %, органических химических соединений – на 18,8 %, лаков и красок – на 10,4 %, косметических средств – на 7,2 %, мыла и моющих средств – на 11,9 %, каучуковых и резиновых изделий – на 18,1 %.

Доля импорта текстильных изделий и обуви в январе-октябре 2012 года составила **5,7 %** (в январе-октябре 2011 года – 5,9 %). Стоимостной объем импорта этих изделий возрос по сравнению с январем-октябрем 2011 года на 2,2 %. Физические объемы закупок хлопчатобумажных тканей снизились на 3,0 %, обуви с верхом из натуральной кожи – на 10,5 %.

Удельный вес импорта металлов и изделий из них в январе-октябре 2012 года составил 5,7 % (в январе-октябре 2011 года – 6,0 %). Стоимостной объем данной товарной группы по сравнению с январем-октябрем 2011 года снизился на 0,5 %, а физический – на 4,9 %. Физические объемы закупок черных металлов и изделий из них сократились на 5,8 %, в том числе: труб – на 66,8 %. Вместе с тем возрос импорт проката плоского из железа и нелегированной стали на 12,2 %.

В январе-октябре 2013 года **внешнеторговый оборот России** остался на уровне января - октября прошлого года и составил 688,8 млрд. долл. США. Со странами дальнего зарубежья внешнеторговый оборот составил 595,9 млрд. долл. США, со странами СНГ – 92,9 млрд. долл. США.

**Сальдо торгового баланса** сложилось положительное в размере 169,3 млрд. долл. США, что на 4,4 млрд. долл. США меньше, чем в январе-октябре 2012 года. При этом в торговле со странами дальнего зарубежья сальдо равнялось 143,8 млрд. долл. США (снижение на 0,3 млрд. долл. США), со странами СНГ – 25,5 млрд. долл. США (снижение на 4,0 млрд. долл. США).

**Экспорт России** в январе-октябре 2013 года составил 429,0 млрд. долл. США и по сравнению с январем-октябрем **2012 года снизился на 0,7 %**. В общем объеме экспорта на долю стран дальнего зарубежья в январе-октябре 2013 года приходилось 86,2 %, на долю стран СНГ – 13,8 %.

**Основу российского экспорта в январе-октябре 2013 года в страны дальнего зарубежья** составили топливно-энергетические товары, удельный вес которых в товарной структуре экспорта в эти страны составил 74,5% (в январе-октябре 2012 года – 73,0 %).

В январе-октябре 2013 года стоимостной объем топливно-энергетических товаров возрос по сравнению с январем-октябрем 2012 года на 2,9 %, а физический - на 5,8 %. При этом среди товаров топливно-энергетического комплекса возросли физические объемы экспорта в страны дальнего зарубежья бензина автомобильного на 47,1 %, дизельного топлива – на 17,6 %, кокса - на

6,9 %, газа природного – на 22,3 %, топлива жидкого – на 9,9 %, угля каменного – на 8,9 %. Объемы экспорта нефти сырой снизились на 1,9 %.

В общем стоимостном объеме экспорта в страны дальнего зарубежья доля металлов и изделий из них в январе-октябре 2013 года составила 7,4 % (в январе-октябре 2012 года – 8,6 %). Стоимостной объем экспорта указанных товаров снизился по сравнению с январем-октябрем 2012 года на 12,8 %, а физический – на 11,0 %. Сократились физические объемы экспорта ферросплавов – на 7,6 %, меди – на 11,3 %, полуфабрикатов из железа и легированной стали – на 15,0 %, проката плоского из железа и легированной стали – на 11,2 %. Физические объемы экспорта никеля возросли на 2,5 %.

Доля экспорта продукции химической промышленности в январе-октябре 2013 года составила 5,2 % (в январе-октябре 2012 года – 5,6 %). По сравнению с январем-октябрем прошлого года стоимостной объем экспорта этой продукции снизился на 6,2 %. При этом возросли физические объемы экспорта продукции неорганической химии на 1,1 %, органических химических соединений – на 11,1 %, азотных удобрений – на 2,8 %, каучука, резины и изделий из них – на 9,2 %, пластмасс и изделий из них – на 24,5 %. Физический объем экспорта калийных удобрений сократился на 27,1 %, аммиака безводного – на 0,5 %.

Доля экспорта машин и оборудования в январе-октябре 2013 года составила, как и в январе-октябре 2012 года, 3,4 %. Стоимостные объемы экспорта данной товарной группы, по сравнению с январем-октябрем прошлого года, возросли на 1,7 %. Стоимостные объемы экспорта механического оборудования возросли на 20,6 %, инструментов и аппаратов оптических – на 6,7 %. Стоимостные объемы экспорта электрического оборудования снизились на 3,0 %.

Доля экспорта продовольственных товаров и сырья для их производства в товарной структуре экспорта в январе-октябре 2013 года составила 2,4 % (в январе-октябре 2012 года – 2,9 %). По сравнению с январем-октябрем 2012 года стоимостные объемы поставок этих товаров снизились на 16,0 %, а физические – на 25,6 %.

Доля экспорта лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий в январе-октябре 2013 года осталась на уровне января-октября 2012 года и составила 1,8 %. Стоимостной и физический объемы экспорта данной товарной группы возросли, по сравнению с январем-октябрем 2012 года, на 3,5 % и 3,2 % соответственно. Физические объемы экспорта необработанных лесоматериалов возросли на 6,8 %, фанеры – на 6,4 %, пиломатериалов – на 4,0 %. Объем экспорта бумаги газетной снизился на 22,8 %, целлюлозы – на 14,4 %.

**Импорт России** в январе-октябре 2013 года составил 259,8 млрд. долл. США и по сравнению с январем-октябрем 2012 года увеличился на 0,5 %. В общем объеме импорта на долю стран дальнего зарубежья в январе-октябре 2013 года приходилось 87,0 %, на долю стран СНГ – 13,0 %.

**В товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья** на долю машин и оборудования в январе-октябре 2013 года приходилось 50,6 % (в январе-октябре 2012 года – 51,9 %). Стоимостной объем импорта машиностроительной продукции по сравнению с январем-октябрем 2012 года снизился на 0,9 %, в том числе: инструментов и аппаратов оптических – на 3,4 %. Вместе с тем возросли стоимостные объемы электрооборудования – на 3,1 %, железнодорожного транспорта – в 1,9 раза, Физический объем ввоза легковых автомобилей сократился на 16,5 %, грузовых – на 27,1 %.

Удельный вес продукции химической промышленности в товарной структуре импорта в январе-октябре 2013 года составил 16,7 % (в январе-октябре 2012 года – 16,1 %). Стоимостной объем ввоза продукции химической промышленности возрос по сравнению с январем-октябрем 2012 года на 5,1 %. Возросли физические объемы поставок пластмасс и изделий из них – на 3,3 %, каучуковых и резиновых изделий – на 1,4 %, мыла и моющих средств – на 3,4 %. Физические объемы импорта органических химических соединений сократились на 2,3 %, продуктов неорганической химии – на 8,7 %, косметических средств – на 0,7 %.

Доля импорта продовольственных товаров и сырья для их производства в январе-октябре 2013 года составила 12,9 % (в январе-октябре 2012 года – 12,8 %). Физические объемы поставок продовольственных товаров возросли по сравнению с январем-октябрем 2012 года на 1,8 %. Возросли физические объемы закупок сыров и творога – на 6,2 %, цитрусовых – на 7,6 %. Физические объемы закупок мяса свежего и мороженного сократились по сравнению с январем-октябрем предыдущего года на 14,2 %, мяса птицы на – 10,4 %. Объемы закупок рыбы свежей и мороженной остались на уровне января-октября 2012 года.

Доля импорта текстильных изделий и обуви в январе-октябре 2013 года составила 6,1 % (в январе-октябре 2012 года – 5,7 %). Стоимостной объем импорта этих изделий возрос по сравнению с январем-октябрем 2012 года на 9,3 %. Физические объемы закупок одежды возросли на 8,6 %. Физические объемы закупок обуви с верхом из натуральной кожи сократились на 1,0 %.

Удельный вес импорта металлов и изделий из них в январе-октябре 2013 года составил 5,9 % (в январе-октябре 2012 года – 5,7 %). Стоимостной объем данной товарной группы по сравнению с январем-октябрем 2012 года

увеличился на 4,6 %, а физический - на 4,0 %. Физические объемы закупок черных металлов и изделий из них возросли на 3,7 %, труб – в 1,6 раза.

Сопоставляя динамику внешнеторгового оборота за январь-октябрь 2012 г. по сравнению с данными за январь-сентябрь 2011 г. с аналогичными сведениями за январь-октябрь 2013 г. по сравнению с январем-октябрем 2012 г. можно с уверенностью сказать о том, что серьезные изменения внешнеторгового оборота в году, последовавшем после вступления России в ВТО, по сравнению с годом, предшествовавшим этому вступлению *не произошло*.

Идеологи семнадцатилетней эпопеи переговоров о вступлении России в ВТО полагали, что результатом вступления будет улучшение условий для экспорта российской продукции на мировом рынке и ради этого стоит пошире открыть двери внутреннего рынка.

На самом деле мы получили в первом году после вступления России уменьшение экспорта на 0,7 % и увеличение импорта 0,5 %. В сложной ситуации тлеющего мирового кризиса такие небольшие колебания внешнеторгового оборота можно расценить как случайные отклонения. Не оправдались надежды сторонников вступления России в ВТО на рост экспорта. Этому можно только порадоваться, так как доля экспорта от ВВП в России и без этого предполагавшегося увеличения значительно выше, чем требуется.

Не оправдались и опасения противников вступления России в ВТО относительно роста импорта. Этому, по нашему мнению, следует радоваться.

Товарная структура импорта в 2013 г. приведена в табл. 3, экспорта – в табл. 4 и импорта в 2012 г. – в табл. 5.

Эти данные так же свидетельствуют о том, что структура импорта не изменилась. По-прежнему около 50 % импорта составляют машины и оборудование. Особое внимание хотелось бы обратить на долю металлов в экспорте. Дело в том, что сторонники вступления России в ВТО, говоря о достоинствах этого мероприятия, особенно обращали внимание на возможность увеличения доли рынка российских металлов на мировом рынке и ослабления таким образом зависимости от цен на нефть. Что произошло на самом деле, мы можем увидеть по материалам табл. 6-23.

Приращение объемов экспорта по всем видам черных и цветных металлов не наблюдается, а по черным имеет место даже снижение объемов в натуральном и денежном выражении, которое не имеет отношения к вступлению России в ВТО, а связано с изменением конъюнктуры мирового рынка.

Особый интерес представляют изменения цен на черные металлы за последние десять лет. Налицо тенденция к их существенному росту. За десять лет экспортные цены на черные металлы возросли в 2,7 раза, причем пик цен, пришедшегося на 2008 г. достигал 3,14 раз (696 USD\т). Такой громадный рост объяснить возрастающими издержками на добычу руды в связи с увеличением глубины ее залегания, экологическими мероприятиями, дорожанием топлива и энергии невозможно. Да, объективные перечисленные причины роста издержек существуют. Но существуют и факторы, обуславливающие снижение издержек – перенос многими компаниями металлургического производства в южные страны и увеличение доли мирового рынка черных металлов, приходящегося на Китай, Индию, Бразилию и Корею. Поэтому рост цены на черные металлы скорее можно объяснить олигопольным характером мирового рынка черных металлов. По данным профессора Роменца и Ильичева [13, с. 9] 73 % поставляемой морем железной руды осуществляется 5 добывающими компаниями, которые занимая монопольное положение на мировом рынке значительную часть прибыли в цепочке руда – металлопродукция присваивают, увеличив цены на руду в 6 раз за эти годы. На рынке готовой металлопродукции действуют 4 компании с объемом производства





## ФЕДЕРАЛЬНАЯ ТАМОЖЕННАЯ СЛУЖБА

Товарная структура ИМПОРТА  
Российской Федерации со всеми странами  
(тысяч долларов США)

Код ТНВЭД	Наименование товарной отрасли	Страны дальнего зарубежья			Страны СНГ		
		сентябрь	октябрь	январь- октябрь	сентябрь	октябрь	январь- октябрь
	ВСЕГО:	23 139 837,4	24 877 682,7	226 057 367,8	2 738 426,7	2 562 640,3	33 712 580,3
01-24	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	2 739 606,6	3 352 355,7	29 212 375,0	395 048,6	457 854,0	4 609 043,3
25-27	Минеральные продукты	225 233,9	215 227,4	2 121 280,6	296 792,0	296 327,5	3 434 940,4
27	Топливо-энергетические товары	122 351,4	128 218,6	1 284 254,5	116 268,7	119 828,8	1 590 077,5
28-40	Продукция химической промышленности, каучук	3 814 893,0	4 143 450,6	37 705 710,5	325 768,1	240 736,7	3 372 094,2
41-43	Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	144 078,8	127 550,7	1 283 024,9	2 723,7	2 400,9	74 579,5
44-49	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	450 357,7	495 273,8	4 251 253,6	103 565,9	98 994,3	1 256 643,8
50-67	Текстиль, текстильные изделия и обувь	1 645 318,7	1 382 905,0	13 871 558,0	193 828,2	122 956,8	2 303 336,3
71	Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	64 423,2	76 206,0	576 784,0	26 192,9	20 239,7	123 617,7
72-83	Металлы и изделия из них	1 358 724,7	1 407 406,7	13 233 552,1	419 142,0	388 630,1	5 411 942,6
84-90	Машины, оборудование и транспортные средства	11 617 082,6	12 381 729,6	114 272 344,5	832 566,0	791 236,8	11 673 803,4
68-70, 91-97	Другие товары	1 080 118,1	1 295 577,2	9 529 484,5	142 799,3	143 263,5	1 452 579,0

## ФЕДЕРАЛЬНАЯ ТАМОЖЕННАЯ СЛУЖБА

Товарная структура ЭКСПОРТА  
Российской Федерации со всеми странами  
(тысяч долларов США)

Код ТНВЭД	Наименование товарной отрасли	Страны дальнего зарубежья			Страны СНГ		
		сентябрь	октябрь	январь- октябрь	сентябрь	октябрь	январь- октябрь
	ВСЕГО:	38 764 800,0	36 790 945,0	369 843 761,0	6 303 054,8	6 484 988,3	59 186 946,7
01-24	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	1 225 722,7	1 182 484,4	8 856 453,1	441 172,4	476 634,6	3 795 315,6
25-27	Минеральные продукты	29 278 921,6	26 781 620,4	278 696 000,7	3 184 361,7	3 136 569,0	28 899 191,6
27	Топливо-энергетические товары	28 979 044,2	26 389 505,3	275 502 092,1	3 096 521,9	3 039 509,5	27 994 366,4
28-40	Продукция химической промышленности, каучук	1 924 543,8	1 925 415,5	19 162 451,3	630 197,2	596 480,9	6 341 185,7
41-43	Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	24 806,4	21 260,3	477 345,5	3 573,4	5 374,5	58 786,4
44-49	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	670 044,0	768 863,8	6 793 318,5	227 949,1	226 863,1	2 146 332,9
50-67	Текстиль, текстильные изделия и обувь	28 944,3	27 448,5	202 396,0	55 333,7	46 776,9	484 985,1
71	Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	1 622 464,8	1 631 608,6	12 100 022,1	12 300,6	26 684,6	203 545,5
72-83	Металлы и изделия из них	2 834 569,2	2 566 406,3	27 380 817,5	646 638,2	602 184,3	6 563 473,8

84-90	Машины,оборудование и транспортные средства	944 669,8	1 541 362,8	12 525 505,2	947 356,2	1 167 024,9	9 108 254,2
68-70, 91-97	Другие товары	210 113,4	344 474,5	3 649 450,9	154 172,4	200 395,4	1 585 875,9

Таблица 5

### Импорт России важнейших товаров в январе-ноябре 2012 года

Код ТН ВЭД	Наименование товара	Всего		Дальнее зарубежье		СНГ	
		тыс. тонн	млн. долл. США	тыс. тонн	млн. долл. США	тыс. тонн	млн. долл. США
1	2	3	4	5	6	7	8
	Всего:*	-	284079,3	-	247142,3	-	36937,0
<b>0201-0204</b>	Мясо свежее и мороженое	<b>1 273,5</b>	<b>4 973,7</b>	1205,5	4662,2	68,0	311,5
<b>0207</b>	Мясо птицы свежее и мороженое	<b>473,0</b>	<b>751,8</b>	392,6	567,9	80,4	183,9
<b>0302-0304</b>	Рыба свежая и мороженная	<b>657,8</b>	<b>1 707,0</b>	652,6	1683,6	5,2	23,4
<b>0402</b>	Молоко и сливки сгущенные	<b>130,3</b>	<b>341,9</b>	16,0	50,3	114,3	291,6
<b>0405</b>	Масло сливочное	<b>103,9</b>	<b>406,2</b>	65,7	270,4	38,2	135,8
<b>0805</b>	Цитрусовые	<b>1 235,9</b>	<b>1 181,9</b>	1234,4	1180,6	1,5	1,3
<b>0901</b>	Кофе	<b>111,1</b>	<b>453,9</b>	110,4	450,6	0,7	3,3
<b>0902</b>	Чай	<b>165,1</b>	<b>573,9</b>	161,3	556,0	3,8	17,9
<b>10</b>	Зерновые культуры	-	<b>418,2</b>	-	362,6	-	55,6
<b>1001</b>	Пшеница и меслин	<b>183,4</b>	<b>43,4</b>	0,5	0,6	182,9	42,8
<b>1003</b>	Ячмень	<b>496,0</b>	<b>181,4</b>	495,9	181,3	0,1	0,0
<b>1005</b>	Кукуруза	<b>36,9</b>	<b>85,3</b>	27,0	76,5	9,9	8,8
<b>1512</b>	Масло подсолнечное	<b>16,7</b>	<b>21,5</b>	0,7	1,2	16,0	20,3
<b>1602</b>	Изделия и консервы из мяса	<b>42,5</b>	<b>196,7</b>	32,8	150,1	9,6	46,5
<b>170112 - 170114</b>	Сахар-сырец	<b>446,0</b>	<b>262,8</b>	445,5	262,5	0,5	0,3
<b>1701991000</b>	Сахар белый	<b>54,9</b>	<b>37,8</b>	51,8	35,4	3,0	2,5

<b>1801</b>	Какао-бобы	<b>56,6</b>	<b>162,8</b>	56,6	162,8	-	-
<b>1806</b>	Продукты, содержащие какао	<b>168,5</b>	<b>747,0</b>	55,9	354,0	112,7	392,9

Продолжение табл. 5

1	2	3	4	5	6	7	8
<b>22</b>	Напитки алкогольные и безалкогольные	-	<b>2 689,9</b>	-	2200,3	-	489,6
<b>2402</b>	Сигареты и сигары	-	<b>77,8</b>	-	75,4	-	2,3
<b>2606</b>	Руды и концентраты алюминиевые	<b>116,5</b>	<b>16,7</b>	112,6	15,9	3,9	0,8
<b>2701</b>	Уголь каменный	<b>19 487,1</b>	<b>753,3</b>	932,0	211,3	18555,1	541,9
<b>2709</b>	Нефть сырая	<b>769,0</b>	<b>159,8</b>	0,0	0,0	769,0	159,8
<b>2710</b>	Нефтепродукты	<b>1 199,3</b>	<b>1 791,0</b>	426,4	1126,1	772,9	664,9

*Примечание.* В общих итогах импорта и в распределении по товарам учтены показатели о торговле с Республикой Беларусь и Республикой Казахстан на основе данных ФТС России

Таблица 6

Код ТН ВЭД	Наименование товара	Всего		Дальнее зарубежье		СНГ	
		тыс. тонн	млн. долл.	тыс. тонн	млн. долл.	тыс. тонн	млн. долл.
<b>2710124100- 2710125900</b>	Бензин автомобильный	<b>204,6</b>	<b>189,0</b>	5,2	6,8	199,4	182,2
<b>2710193100- 2710194800</b>	Дизельное топливо, не содержащее биодизель	<b>236,6</b>	<b>246,1</b>	2,6	4,1	233,9	242,0
<b>271019510- 271019680</b>	Топлива жидкие, не содержащие биодизель	<b>189,2</b>	<b>131,2</b>	0,1	0,2	189,1	131,0
<b>271020310 - 271020390</b>	Топлива жидкие, содержащие биодизель, Т	<b>20,0</b>	<b>0,0</b>	-	-	20,0	0,0

<b>2711210000</b>	Газ природный,млрд.куб.м	<b>8,0</b>	<b>223,8</b>	-	...	8,0	...
<b>2716</b>	Электрoэнергия, млн.кВт-ч	<b>2 486,9</b>	<b>73,1</b>	390,8	12,1	2096,2	61,0
<b>2941</b>	Антибиотики	-	<b>74,8</b>	-	70,6	-	4,1
<b>3003-3004</b>	Медикаменты	-	<b>9 674,0</b>	-	9569,1	-	105,0
<b>3808</b>	Химические средства защиты растений	<b>75,1</b>	<b>470,2</b>	72,0	458,3	3,2	11,8
<b>4001-4002</b>	Каучук натуральный и синтетический	<b>137,4</b>	<b>440,3</b>	137,4	440,3	0,0	0,0
<b>5201</b>	Волокно хлопковое,нечесаное	<b>75,4</b>	<b>114,6</b>	0,6	1,5	74,8	113,1
<b>5208-5212</b>	Ткани хлопчатобумажные, 1000 кв.м	<b>192 052,0</b>	<b>143,3</b>	141707,2	113,1	50344,9	30,2
<b>61-62</b>	Одежда	-	<b>7 442,4</b>	-	5908,9	-	1533,5
<b>6403</b>	Обувь кожаная, млн.пар	<b>80,4</b>	<b>1 957,7</b>	75,5	1825,2	4,9	132,6
<b>72</b>	Черные металлы	<b>5 936,1</b>	<b>5 803,6</b>	2395,1	3140,4	3541,0	2663,2
<b>72 (кроме 7201-7204)</b>	Черные металлы (кроме чугуна,ферросплавов, отходов и лома)	<b>5 537,8</b>	<b>5 311,3</b>	2272,8	2927,2	3265,1	2384,1
<b>7304-7306</b>	Трубы стальные	<b>751,5</b>	<b>1 310,2</b>	242,9	709,8	508,6	600,5
<b>84-90</b>	Машины и оборудование	-	<b>142 344,3</b>	-	128407,1	-	13937,2
<b>8703</b>	Автомобили легковые, 1000 шт.	<b>1 001,9</b>	<b>18 833,7</b>	901,2	18092,8	100,7	740,9
<b>8704</b>	Автомобили грузовые, 1000 шт.	<b>107,7</b>	<b>3 280,2</b>	103,2	2630,6	4,5	649,6
<b>9401-9403</b>	Мебель	-	<b>2 900,9</b>	-	2601,4	-	299,4



Таблица 6

## Черные металлы экспорт из России

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сумма экспорта, млн.долл	8999,91	16964,94	18698,34	18894,09	22441,12	30611,72	14718,8	19081,4	21985,9	22572,1
Объем экспорта, тыс.тонн	42106,01	51220,42	51675,77	48532,4	45516,71	43925,53	37249,2	38846,5	35352,9	39024
Средняя экспортная цена, USD/тн	213,74	331,21	361,84	389,31	493,03	696,9	395,14	491,2	621,9	578,42
Динамика экспорта в натуральном выражении, в %		88,50%	10,22%	1,05%	18,77%	36,41%	- 51,92%	29,64%	15,22%	2,67%
Динамика экспорта в денежном выражении, в %		21,65%	0,89%	-6,08%	-6,21%	-3,50%	- 15,20%	4,29%	-8,99%	10,38%
Динамика изменения цены тонны, в %		54,96%	9,25%	7,59%	26,64%	41,35%	- 43,30%	24,31%	26,61%	-6,99%

## Объемы экспорта черных металлов за 2013 год по месяцам

таблица 7

2013	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июн	Июл	Авг	Сен	Янв-сен. 2013	Янв-сен. 2012	Откл.
Объем экспорта, тыс.тонн	2685,8	2814,9	3356,7	3077,1	3038,8	3369,1	2923,6	2763,6	3219,8	27244	29268	- 2024
Сумма экспорта, млн.долл	1459,8	1587,4	1834,6	1701,9	1682,9	1823	1546,4	1466,6	1644,2	14743	16929	- 2186
Средняя экспортная цена, USD/тн	543,53	563,93	546,55	553,09	553,8	541,09	528,94	530,68	510,65			
Динамика экспорта в натуральном выражении, в %		4,81%	19,25%	-8,33%	-1,24%	10,87%	- 13,22%	-5,47%	16,51%			
Динамика экспорта в денежном выражении, в %		8,74%	15,57%	-7,23%	-1,12%	8,32%	- 15,17%	-5,16%	12,11%			
Динамика изменения цены тонны, в %		3,75%	-3,08%	1,20%	0,13%	-2,30%	-2,25%	0,33%	-3,77%			

## Прокат экспорт из России

Таблица 8

	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Объем экспорта, тыс.тонн	10715,44	10638,29	10769,7	9350,02	8567,72	7558,95	9337,6	8123,3	7013,4	7373,8
Сумма экспорта, млн.долл	3166,96	5042,67	5263,6	4667,68	5141,55	6144,04	4146,7	4613,8	4883,3	4710,3
Средняя экспортная цена, USD/тн	295,55	474,01	488,74	499,22	600,11	812,82	444,09	567,97	696,28	638,79
Динамика экспорта в натуральном выражении, %		-0,72%	1,24%	-13,18%	-8,37%	-11,77%	23,53%	-13,00%	-13,66%	5,14%
Динамика экспорта в денежном выражении, %		59,23%	4,38%	-11,32%	10,15%	19,50%	-32,51%	11,26%	5,84%	-3,54%
Динамика изменения цены тонны, %		60,38%	3,11%	2,14%	20,21%	35,45%	-45,36%	27,90%	22,59%	-8,26%
Произведено в России, тыс.т					59600	56600	50790	56976,94	59222,89	61595,64
Доля экспорта, %					14,38%	13,36%	18,38%	14,26%	11,84%	11,97%

## Объемы экспорта проката за 2013 год по месяцам

таблица 9

<b>2013</b>	<b>Янв</b>	<b>Фев</b>	<b>Мар</b>	<b>Апр</b>	<b>Май</b>	<b>Июн</b>	<b>Июл</b>	<b>Авг</b>	<b>Сен</b>	<b>Окт</b>	<b>Ноя</b>	<b>Откл.</b>
Объем экспорта, тыс.тонн	652,2	520,8	664,2	594,2	646,4	767,1	542,9	479,2	511,9	5375	5529	- 156
Сумма экспорта, млн.долл	398,1	319,4	401	363,2	390,6	457,3	332,5	289,1	304,4	3254	3532	- 278
Средняя экспортная цена, USD/тн	610,4	613,29	603,73	611,24	604,27	596,14	612,45	603,3	594,65			
Динамика экспорта в натуральном выражении,в %		-20,15%	27,53%	-10,54%	8,78%	18,67%	-29,23%	-11,73%	6,82%			
Динамика экспорта в денежном выражении,в %		-19,77%	25,55%	-9,43%	7,54%	17,08%	-27,29%	-13,05%	5,29%			
Динамика изменения цены тонны,в %		0,47%	-1,56%	1,24%	-1,14%	-1,35%	2,74%	-1,49%	-1,43%			



# Полуфабрикаты стальные экспорт из России

Таблица 10

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Объем экспорта, тыс.тонн	11125,48	13196,66	13908,07	14491,09	14600,24	15533,83	14040,00	15736,60	12861,40	14977,90
Сумма экспорта, млн.долл	2125,84	4641,20	4756,37	5266,40	6652,43	10739,58	4808,00	6978,50	7723,30	7868,70
Средняя экспортная цена, USD/тн	191,08	351,69	341,99	363,42	455,64	691,37	342,45	443,46	600,50	525,35
Динамика экспорта в натуральном выражении, в %		18,62%	5,39%	4,19%	0,75%	6,39%	-9,62%	12,08%	-18,27%	16,46%
Динамика экспорта в денежном выражении, в %		118,32%	2,48%	10,72%	26,32%	61,44%	-55,23%	45,14%	10,67%	1,88%
Динамика изменения цены тонны, в %		84,05%	-2,76%	6,27%	25,38%	51,74%	-50,47%	29,50%	35,41%	-12,51%

# Объемы экспорта стальных полуфабрикатов за 2013 год по месяцам

таблица 11

2013	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июн	Июл	Авг	Сен	Янв-сен. 2013	Янв-сен. 2012	Откл.
Объем экспорта, тыс.тонн	1079,2	1165,8	1158,6	1049,9	1098,3	1076,8	1069,8	1011,1	887,8	9592	11232	- 1640
Сумма экспорта, млн.долл	512,1	575,1	589,5	540,3	544	513,6	484,6	459,4	427,5	4644	5901	- 1257
Средняя экспортная цена, USD/тн	474,52	493,31	508,8	514,62	495,31	476,97	452,98	454,36	481,53			
Динамика экспорта в натуральном выражении, в %		8,02%	-0,62%	-9,38%	4,61%	-1,96%	-0,65%	-5,49%	-12,19%			
Динамика экспорта в денежном выражении, в %		12,30%	2,50%	-8,35%	0,68%	-5,59%	-5,65%	-5,20%	-6,94%			
Динамика изменения цены тонны, в %		3,96%	3,14%	1,14%	-3,75%	-3,70%	-5,03%	0,30%	5,98%			

Таблица 12

**Ферросплавы экспорт из России**

	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Объем экспорта, тыс.тонн	547,14	676,47	826,64	730,75	790,92	766,93	786,4	910	835,4	982,9
Сумма экспорта, млн.долл	352,36	774,84	1325,74	1090,6	1341,67	1916,16	1269,5	1496,6	1700,5	2066
Средняя экспортная цена, USD/тн	644	1145,42	1603,76	1492,45	1696,34	2498,47	1614,32	1644,62	2035,55	2101,94
Динамика экспорта в натуральном выражении, в %		23,64%	22,20%	11,60%	8,23%	-3,03%	2,54%	15,72%	-8,20%	17,66%
Динамика экспорта в денежном выражении, в %		119,90%	71,10%	17,74%	23,02%	42,82%	33,75%	17,89%	13,62%	21,49%
Динамика изменения цены тонны, в %		77,86%	40,02%	-6,94%	13,66%	47,29%	35,39%	1,88%	23,77%	3,26%

Таблица 13

**Объемы экспорта ферросплавов за 2013 год по месяцам**

<b>2013</b>	<b>Янв</b>	<b>Фев</b>	<b>Мар</b>	<b>Апр</b>	<b>Май</b>	<b>Июн</b>	<b>Июл</b>	<b>Авг</b>	<b>Сен</b>	<b>Янв-сен. 2013</b>	<b>Янв-сен. 2012</b>	<b>Откл.</b>
Объем экспорта, тыс.тонн	55,70	88,40	62,60	89,50	86,60	64,50	76,70	95,30	62,30	686	737	- 51
Сумма экспорта, млн.долл	101,30	181,10	154,10	185,70	159,80	144,40	144,70	171,20	145,10	1388	1549	- 161
Средняя экспортная цена, USD/тн	1818,67	2048,64	2461,66	2074,86	1845,27	2238,76	1886,57	1796,43	2329,05			
Динамика экспорта в натуральном выражении, в %		58,71%	29,19%	42,97%	-3,24%	25,52%	18,91%	24,25%	34,63%			
Динамика экспорта в денежном выражении, в %		78,78%	14,91%	20,51%	13,95%	-9,64%	0,21%	18,31%	15,25%			
Динамика изменения цены тонны, в %		12,64%	20,16%	15,71%	11,07%	21,32%	15,73%	-4,78%	29,65%			

**Чугун экспорт из России**

**Таблица 14**

	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Объем экспорта, тыс.тонн	4733,73	5545,84	5288,20	6100,55	5804,69	5449,10	4520,70	3891,70	4245,90	4105,10
Сумма экспорта, млн.долл	625,12	1409,77	1394,07	1502,53	1837,58	2663,16	1248,40	1419,30	2003,10	1715,20
Средняя экспортная цена, USD/тн	132,06	254,20	263,62	246,29	316,57	488,73	276,15	364,70	471,77	417,82
Динамика экспорта в натуральном выражении, в %		17,16%	-4,65%	15,36%	-4,85%	-6,13%	17,04%	-13,91%	9,10%	-3,32%
Динамика экспорта в денежном выражении, в %		125,52%	-1,11%	7,78%	22,30%	44,93%	53,12%	13,69%	41,13%	-14,37%
Динамика изменения цены тонны, в %		92,49%	3,71%	-6,57%	28,54%	54,38%	43,50%	32,07%	29,36%	-11,44%
Произведено в России, тыс.т				51100	48295	48295	42171	48328,32	48017,4	50528,9
Доля экспорта, %				11,94%	12,02%	11,28%	10,72%	8,05%	8,84%	8,12%

**Объемы экспорта чугуна за 2013 год по месяцам**

**Таблица 15**

<b>2013</b>	<b>Янв</b>	<b>Фев</b>	<b>Мар</b>	<b>Апр</b>	<b>Май</b>	<b>Июн</b>	<b>Июл</b>	<b>Авг</b>	<b>Сен</b>	<b>Янв-сен. 2013</b>	<b>Янв-сен. 2012</b>	<b>Откл.</b>
Объем экспорта, тыс.тонн	163,4	116,9	562,2	113,8	369,7	526,6	193,1	180,4	805,4	3027	3078	- 51
Сумма экспорта, млн.долл	60,6	45,5	210,8	44,4	146,9	205	78,3	71,6	319,8	1183	1286	- 103
Средняя экспортная цена, USD/тн	370,87	389,22	374,96	390,16	397,35	389,29	405,49	396,9	397,07			
Динамика экспорта в натуральном выражении, %		-28,46%	380,92%	79,76%	224,87%	42,44%	63,33%	-6,58%	346,45%			
Динамика экспорта в денежном выражении, %		-24,92%	363,30%	78,94%	230,86%	39,55%	61,80%	-8,56%	346,65%			
Динамика изменения цены тонны, %		4,95%	-3,66%	4,05%	1,84%	-2,03%	4,16%	-2,12%	0,04%			

Таблица 16

## Железная руда экспорт из России

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Объем экспорта, тыс.тонн	16604,36	16988,90	18123,90	22686,80	25578,48	22615,91	20483,40	22241,50	27075,90	25533,20
Сумма экспорта, млн.долл	268,68	510,71	863,83	884,68	1304,82	2018,06	911,70	1854,70	3184,80	2494,20
Средняя экспортная цена, USD/тн	16,18	30,06	47,66	39,00	51,01	89,23	44,51	83,39	117,62	97,68
Динамика экспорта в натуральном выражении, в %		2,32%	6,68%	25,18%	12,75%	-11,58%	-9,43%	8,58%	21,74%	-5,70%
Динамика экспорта в денежном выражении, в %		90,08%	69,14%	2,41%	47,49%	54,66%	-54,82%	103,43%	71,72%	-21,68%
Динамика изменения цены тонны, в %		85,78%	58,55%	-18,17%	30,79%	74,93%	-50,12%	87,35%	41,05%	-16,95%
Произведено в России, тыс.т					98458,3	93554,9	91956,9	95272	103607,3	104010
Доля экспорта, %					25,98%	24,17%	22,28%	23,35%	26,13%	24,55%

## Объемы экспорта руды за 2013 год по месяцам месяцы

Таблица 17

2013	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июн	Июл	Авг	Сен	Янв-сен. 2013	Янв-сен. 2012	Откл.
Объем экспорта, тыс.тонн	1796,1	2522,9	2489,6	2148,7	1386,1	1931,1	2321,3	1862,9	1976,5	18431	19149	- 718
Сумма экспорта, млн.долл	146,1	213,2	233,4	226,9	137,1	175,7	218	170,7	167	1685		- 1870
Средняя экспортная цена, USD/тн	81,34	84,51	93,75	105,6	98,91	90,98	93,91	91,63	84,49			
Динамика экспорта в натуральном выражении, %		40,47%	-1,32%	-13,69%	-35,49%	39,32%	20,21%	-19,75%	6,10%			

Динамика экспорта в денежном выражении, %		45,93%	9,47%	-2,78%	-39,58%	28,15%	24,08%	-21,70%	-2,17%			
Динамика изменения цены тонны, в %		3,90%	10,93%	12,64%	-6,34%	-8,02%	3,22%	-2,43%	-7,79%			

Таблица 18

### Алюминий экспорт из России

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Объем экспорта, тыс.тонн	3151,98	3461,04	3808,96	3446,5	3211,28	3462,37	3621,1	3340,1	3418,9	3474,4
Сумма экспорта, млн.долл	3338,8	4081,72	4998,95	5897,79	6542,48	7557,37	5232,7	6021	7158,4	6496,5
Средняя экспортная цена, USD/тн	1059,27	1179,33	1312,42	1711,24	2037,34	2182,72	1445,06	1802,64	2093,77	1869,82
Объем производства в России, тыс.тонн					3947,08	4176	3805	3382	3910	3843,53
Доля экспорта в объеме производства					51,62%	52,27%	37,98%	53,30%	53,55%	48,65%

Таблица 19

### Объемы экспорта алюминия за 2013 год по месяцам

2013	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июн	Июл	Авг	Сен	Янв-сен. 2013	Янв-сен. 2012	Откл.
Объем экспорта, тыс.тонн	275.20	231.60	327.50	328.00	287.10	271.70	369.40	280.50	258.00	2626.00	2605	+2
Сумма экспорта, млн.долл	539.00	463.10	646.10	630.80	520.80	507.50	640.90	556.20	438.80	4939.00	4872	+67
Средняя экспортная цена, USD/тн	1958.58	1999.57	1972.82	1923.17	1814.00	1867.87	1734.98	1982.89	1700.78			

# Никель экспорт из России

Таблица 20

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Объем экспорта, тыс.тонн	238,21	251,65	261,99	259,97	255,84	253,2	244,7	240,4	195,5	219,1
Сумма экспорта, млн.долл	2203,69	3171,62	3553,35	6253,15	8641,17	4968,21	3563,3	5237,4	4486,3	3721,1
Средняя экспортная цена, USD/тн	9251,14	12603,13	13562,92	24053,65	33775,29	19621,61	14561,91	21786,19	22947,83	16983,57
Произведено в России, тыс.т					288,79	275,2	268	276	270	260,01
Доля экспорта, %					88,59%	92,01%	91,31%	87,10%	72,41%	84,27%

Таблица 21

# Объемы экспорта никеля за 2013 год по месяцам

2013	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июн	Июл	Авг	Сен	Янв-сен. 2013	Янв-сен. 2012	Откл.
Объем экспорта, тыс.тонн	5,50	24,70	21,80	15,90	26,00	15,00	22190,00	10,60	24,70	166,40	166,20	+ 2,2
Сумма экспорта, млн.долл	91,00	414,20	376,30	279,60	427,40	226,90	158,60	460,70	345,60	2778,00	2790,00	-12
Средняя экспортная цена, USD/тн	16545,45	16769,23	17261,47	17584,91	16438,46	15126,67	14962,26	14045,73	13991,90			

Таблица 22

**Медь экспорт из России**

	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Объем экспорта, тыс.тонн	410,71	340,51	310,51	271,03	285,42	205,97	508,9	456,7	182,2	253,9
Сумма экспорта, млн.долл	660,57	889,82	1070,09	1625,01	1895,43	1250,69	2493,9	3299,5	1611,2	1923,4
Средняя экспортная цена, USD/тн	1608,36	2613,15	3446,23	5995,67	6640,78	6072,15	4900,57	7224,66	8843,03	7575,42

Таблица 23

**Объемы экспорта меди за 2013 год по месяцам**

<b>2013</b>	<b>Янв</b>	<b>Фев</b>	<b>Мар</b>	<b>Апр</b>	<b>Май</b>	<b>Июн</b>	<b>Июл</b>	<b>Авг</b>	<b>Сен</b>	<b>Янв-сен. 2013</b>	<b>Янв-сен. 2012</b>	<b>Откл.</b>
Объем экспорта, тыс.тонн	8,50	13,30	23,60	31,20	18,80	11,70	6,80	31,00	29,20	174,1	190,4	- 16,4
Сумма экспорта, млн.долл	65,60	100,70	183,40	247,10	138,90	81,90	48,00	212,80	203,90	1282,3	1442,2	- 168
Средняя экспортная цена, USD/тн	7717,65	7571,43	7771,19	7919,87	7388,30	7000,00	7058,82	6864,52	6982,88			

110-120 млн. т, которые имеют возможность влиять на мировые цены. Поэтому колебания мировых цен на черные металлы, их последовательный рост отраженный в табл. 6 скорее всего не являются стихийно рыночными, а результатом управляющего воздействия олигополий. Это тем более вероятно, что в мире нет недостатка в мощностях по производству черных металлов. Только в КНР не задействованы мощности на 200 млн. т дешевого и качественного металла. По рыночным законам при превышении предложения над спросом цены не должны отрываться от издержек. Но на олигопольном рынке цены устанавливают несколько компаний олигополистов. Российские металлурги не входят в этот круг и потому вынуждены воспринимать цены мирового рынка как неизбежность. Так в 2013 г. цены на черные металлы упали с 622 долл. за тонну в 2011 г. до 510 долл. в сентябре 2013 г. Так что ожидавшегося роста экспорта черных металлов не произошло, но и можно радоваться, что не произошло, потому что в условиях такой непредсказуемости с ценами делать ставку на экспорт нецелесообразно. Структура поставок черных металлов также не выгодна для России, поскольку значительную долю составляют продукты с малой добавленной стоимостью (руда, чугун, заготовка).

По цветным металлам (табл. 18-23) картина с ценами аналогична. Цены, судя по колебаниям до 30-40 % от года к году без экономически очевидных причин и соответственно олигопольному характеру мирового рынка управляются крупными корпорациями, на решения которых российские компании имеют ограниченное влияние.

Заканчивая анализ результатов вступления России в ВТО, можно сказать, что первый год после вступления не принес ожидавшегося роста экспорта, но и роста импорта не произошло, хотя опасность в этом отношении впереди, поскольку пока действуют завышенные на переходный период пошлины. В течение переходного периода, который для большинства товаров заканчивается в 2015 году и только по отдельным позициям длится до 2020 года, пошлины будут снижаться. В некоторых случаях уменьшение импортных пошлин достигает двух-трех раз. По многим видам товаров пошлины отменяются к концу переходного периода вообще. Безусловно, добиться кардинальных перемен за этот срок в импортозамещении невозможно. Но организовать системную работу, которая в недалеком будущем дала бы ощутимые результаты необходимо. Вступление в ВТО должно стать импульсом к ускорению этой работы.



### **3. Стратегия импортозамещения**

Термин стратегия, в трактовке автора, означает сочетание стабильно действующих принципов, используемых для достижения долгосрочных целей. К рассмотрению таких принципов импортозамещения мы сейчас переходим.

#### ***3.1. Отказ от принципа невмешательства государства в экономику***

Принцип невмешательства государства в экономику был провозглашен Президентом России Медведевым на Давосском форуме 2009 года, посвященном выбору путей преодоления мирового кризиса 2008 года и недопущения его в будущем. «Для нас главный приоритет – это свобода», – сказал он в своем выступлении.

Интересно, что все государства, и Россия в том числе, в это самое время оказали невиданную ранее по масштабам финансовую помощь банковскому сектору, чтобы не допустить его разрушения. Это ли не пример вмешательства государства в экономику. И в дальнейшем российское руководство неоднократно допускало на практике вмешательство в экономику, каждый раз при этом высказывая сожаление, что обстоятельства вынуждают его отступать от рыночных принципов, в том числе от важнейшего из них – от принципа невмешательства в экономику.

На чем основана убежденность российского экономического руководства в нецелесообразности вмешательства государства в экономику? На том, что государственное вмешательство является реализацией идей какой-то группы уполномоченных для этого специалистов. А эти специалисты могут искренне, бескорыстно заблуждаться, и поправить их некому, если они являются высшей инстанцией.

Рыночная экономика, по мнению ее идеологов, не допускает управляющего воздействия какой-то ограниченной группы людей, обладающих властью. При соблюдении рыночных законов развитие осуществляется стихийно в результате управляющих воздействий массы специалистов, представляющих интересы собственников конкурирующих компаний. Конкуренция обеспечивает победу наилучших вариантов и поэтому исключает возможность реализации неудачных решений.

Следует отметить, что среди некоторых советских экономистов еще до реставрации капитализма в России, искренне разделявших убежденность в

преимущества централизованного планирования, это суждение о целебности стихийного развития, в смысле предотвращения возможности ошибок планирующих органов, имело место.

Поводом для таких представлений служили действительно имевшие место серьезные ошибки в управлении социалистической экономикой, ставшие причиной замедления ее развития, о которых автор высказал свое мнение в монографии «Предпосылки и последствия демонтажа социалистической экономики в России» [5]. Но предположение о том, что таких ошибок можно избежать при стихийном развитии, ошибочно потому, что стихийное развитие в постиндустриальной экономике исключено, поскольку ведущая роль конкуренции осталась в прошлом. Исключить, имевшие место в управлении социалистической экономикой, ошибки можно было, применяя научные методы планирования вместо интуитивно эмпирических и обеспечив атмосферу дискуссий перед принятием решений.

Противники государственного вмешательства в экономику на Западе в качестве аргументов выдвигают недостатки в виде некомпетентности государственных служащих, принимающих участие в формировании решений и их коррупционности. И эти возражения нельзя назвать совершенно беспочвенными.

Действительно, вмешательство сверху бывает недостаточно компетентным. Но точно так же руководители предприятий, входящих в крупную компанию, обвиняют руководителей компаний в недостатке компетентности, когда последние принимают решения, не посоветовавшись с ними.

Это вообще типичное противоречие между управляемыми и управляющими. Но существуют способы разрешения этого противоречия. Например, японская технология разработки государственных планов.

Подготовительную работу ведет технотектура крупнейших корпораций. В Японии есть такая организация - Федерация экономических организаций (Кейдандрен), которая занимается как раз подготовкой долгосрочных и среднесрочных планов.

Ее комитеты и комиссии по отдельным отраслям промышленности и проблемам (промышленная политика, налоговая и монетарная политика, внешнеэкономическая политика и т. п.) обобщают и систематизируют информацию, добровольно направляемую всем членам Федерации. Учитывая, что в эту Федерацию входит 118 национальных организаций добывающей и перерабатывающей промышленности, торговли и транспорта, финансовых организаций и 845 самых крупных частных корпораций, можно представить, какими богатейшими материалами располагает Федерация.

Анализируя тенденции внутренней и внешней экономической жизни, привлекая лучших специалистов, комиссии Федерации подготавливают предложения, которые потом внимательно рассматриваются министерствами при подготовке планов, и нередко, идеи, предложенные Федерацией, превращаются в положения государственного плана. Не случайно в Японии совет этой Федерации называют «кабинетом министров делового мира Японии», а ее председателя - «премьером национального бизнеса». Руководители промышленности, активно участвующие в разработке государственного плана, потом принимают его к исполнению без принуждения. В этом опять-таки проявляется гибкость японцев. Американские менеджеры также понимают необходимость выработки единой для всех стратегии, но у них вызывает протест то, что разработкой стратегии будут заниматься государственные чиновники, недостаточно компетентные в реалиях экономической жизни. И эти опасения имеют под собой почву. Японские бизнесмены снимают это противоречие сами, добровольно участвуя в разработке стратегии. В итоге получают план, в значительной мере ими же подготовленный. А потом весь мир восхищается тем, как добросовестно японские бизнесмены относятся к реализации государственного плана. Потому так и относятся, что считают его своим детищем, понимают, что его исполнение принесет пользу каждой корпорации, если не в данный момент, то в будущем.

Что касается возможности коррупции среди чиновников, участвующих в государственном вмешательстве, то это тоже имеет место, но это зло в определенной степени ослабляется, если процедура и мотивы принятия тех или иных решений достаточно прозрачны.

Вообще, в отношении к государственному вмешательству в экономику в западных странах существуют периодические колебания от неприятия до широкого признания.

Широко известно, что сама идея государственного планирования – одно из фундаментальных марксистских положений об устройстве нового общества – длительное время рассматривалась западными экономистами как нереализуемая и подрывающая основы свободного предпринимательства. Необходимость концентрации усилий промышленности на решении оборонных задач уже во время первой мировой войны вынудила правительства Англии, Франции, России и Германии заниматься тактическим планированием, координацией деятельности отдельных отраслей и предприятий. Но это рассматривалось как вынужденная мера в чрезвычайной ситуации, и намерений продолжить согласованные действия после окончания войны предприниматели не имели. Разработка и успешное выполнение

первого пятилетнего плана в СССР обратили внимание наиболее дальновидных буржуазных экономистов на колоссальный потенциал, заложенный в планировании.

Участие государства в экономической жизни через планирование, ценообразование, ограничение свободы действий частных собственников стало важным компонентом «нового курса», позволившего США выйти из тяжелейшего за всю историю кризиса. «Отрезвляющая правда состоит в том, что основная доля ответственности за те безумства, в которых оказалась западная цивилизация, ложится именно на охватившее всех индивидуалистическое мировоззрение. И какими бы достоинствами ни обладало это вероучение во времена примитивного земледелия и промышленности, оно более неприменимо в век технологии, науки и рационализированной экономики. Будучи когда-то полезным, оно превратилось в угрозу для общества», - писал Чарльз Бирд в 1929 г., обосновывая необходимость общественного вмешательства в экономику [18, с. 73]. Аналогичные суждения о целесообразности государственного вмешательства высказывал крупнейший американский философ Дьюи: «Склонность сводить весь вопрос о свободе к тому, что индивид и государство являются противоборствующими полюсами, принесла горькие плоды» [18, с. 73]. Активно поддержал «новый курс» Кейнс [19].

Итак, важнейший урок, извлеченный из кризиса теоретиками и практиками капиталистического мира, заключался в необходимости социализации экономики. Под социализацией экономики понимается все большее вмешательство общества в экономику, в том числе через планирование. В разных странах по-разному воспользовались этим уроком. В Западной Европе после второй мировой войны в наибольшей степени государственное планирование, как инструмент вмешательства общества в экономику, применялось во Франции, в определенной мере - в Италии, Германии, Великобритании. В США после смерти Рузвельта произошла смена курса, и только в 1960-е гг. при Кеннеди начали снова возвращаться к этим идеям.

Один из приверженцев государственного вмешательства в экономику госсекретарь Франции по вопросам планирования в свое время так определил его необходимость: «Рынок сам по себе не решает целого ряда проблем, например, социального единства страны, которое предполагает существование экономической системы, основанной на солидарности. Кроме того, он не обеспечивает проведения научных исследований, и в этом отношении государству приходится играть очень важную роль. Рынок не решает также ряда долгосрочных проблем, таких как создание

сети телекоммуникаций, инфраструктуры воздушного, железнодорожного и автомобильного транспорта, иными словами, того, что касается нужд всего общества и имеет огромное значение для будущего любой страны» [20]. К перечню проблем, не решаемых рынком, начатому Л. Столерю, можно добавить проблемы экологические, энергетические, внешнеэкономические, а также проблемы обеспечения народного хозяйства квалифицированными трудовыми ресурсами и сырьем.

Роль государственного плана заключается не только в обозначении общенародных целей, но и в координации деятельности будущих участников программ, направленных на достижение этих целей. Поучителен опыт США, которые под влиянием идеологического противостояния после второй мировой войны стали сворачивать государственное воздействие на экономику, справедливо считая его элементом социализации. Однако, хорошо понимая необходимость межфирменной кооперации при решении важных общенародных задач, они решили поручить эту межфирменную кооперацию не государственным органам, а крупным компаниям, наделив их функциями генерального подрядчика. Между тем, с первыми же попытками внедрения подобных систем появились сообщения, что корпорации-координаторы используют новые экономические и административные рычаги не столько для решения общенародных задач, сколько в своих собственных интересах: открывают новые производства, вытесняют с рынка конкурентов с помощью компаний-соучастниц по проекту, оставляют в своем распоряжении львиную долю капиталов, выделяемых правительством, и т.д. Таким образом, выяснилось, что рыночные приемы не годятся для решения общенародных экономических задач. Один из ведущих американских специалистов по управлению Питер Друкер, например, отмечает, что задачи научно-технического развития становятся «центральной функцией не одной лишь сферы бизнеса, а всего общества в целом, и от его качества начинает зависеть существование самого общества» [20].

В семидесятых-восемидесятых годах двадцатого века обозначается возврат от кейсианства к неоклассицизму, провозгласившему идеи дерегулирования, то есть отказ от государственного вмешательства в экономику. Идеологом этого поворота был американский экономист Фридман, получивший за свои труды Нобелевскую премию. Мировой финансово-экономический кризис 2008-2009 годов, по мнению многих экономистов, является следствием этого отказа от государственного влияния на экономику, которое особенно активно проводилось в США и Англии под руководством Рейгана и Тетчер, а потом и в других европейских странах.

Судя по рассуждениям Фридмана и его многочисленных последователей, университетских профессоров-экономистов, не занимавшихся реальной экономикой, они не заметили, что конкуренция давно уже не играет той решающей роли, которая существует в их рассуждениях. Теперь все определяют олигополии и монополии. Именно их руководители управляют экономикой страны вместо государственных чиновников, против влияния на экономику которых так яростно выступали сторонники дерегулирования. Если чиновники, несмотря на имевшую иногда место недостаточную компетентность и объективность, все-таки были призваны руководствоваться интересами общества, которому они были подконтрольны, то топ-менеджеры крупных корпораций по определению служат только интересам своих компаний. Они не подконтрольны обществу и его интересам, думать об обществе не призваны, да и не способны, потому что недостаточно информированы. Никакого стихийного развития, о котором говорят неоклассики, сегодня не существует. Есть турбулентность в экономике, порождаемая нескоординированными действиями гигантских компаний. Когда в американской комиссии по рассмотрению причин последнего кризиса руководителям крупнейших банков задали вопрос о том согласны ли они, что их деятельность принесла колоссальный ущерб экономике страны, они ответили, что действовали по рыночным правилам, никакой ответственности за последствия своих действий в таких масштабах они нести не должны. И они оказались чисты перед комиссией.

На самом деле возврат в середине семидесятых годов к идеям А. Смита о роли государства в экономике, как к роли «ночного сторожа на рынке», объясняется спадом в темпах роста экономического развития в то время в западных странах до 1,5-2 %. Ученые, от которых ждут объяснений, вместо того, чтобы увидеть в этом спаде понижательную часть волны Кондратьевского цикла, как это было на самом деле, по нашему мнению обвинили во всем кейнсианство с его рекомендациями о роли государства в экономике. Поскольку корпорации, руководствующиеся своими сиюминутными интересами, всегда были противниками государственного вмешательства в экономику, они активно подхватили «открытия» неоклассиков и всей мощью работающих на них средств массовой информации обрушились на общественное мнение, убеждая его, что во всех бедах виновато некомпетентное, коррупционированное чиновничество, что надо дать простор стихийным рыночным силам. Некоторые из неоклассиков, такие как будущий Нобелевский лауреат Д. Стиглиц, судя по его воспоминаниям о том времени, искренне верили в объективность стихийных сил, не догадываясь, что конкуренция уже давно не способна

обеспечить стихийное развитие. Впоследствии он отказался от неоклассицизма. При всех действительно имеющих место недостатках государственного участия в экономике, его влияние на развитие больше соответствует интересам общества, чем влияние топ-менеджеров крупных корпораций, никем не уполномоченных думать об интересах общества и потому ни перед кем не ответственных за результаты своей деятельности.

Восточные страны, не попавшие под влияние идеи дерегулирования, продолжали пользоваться инструментами государственного вмешательства, такими как государственное планирование, ценообразование, уровень оплаты труда, координация научной деятельности и т. п. Япония, Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Китай, Индия, ряд стран Юго-Восточной Азии и Южной Америки успешно развивались и в гораздо меньшей степени пострадали от мирового кризиса. И если сегодня в Китае темпы роста ВВП 7,5 % в год вместо докризисных 10 %, то сама по себе цифра 7,5 % считалась бы фантастически большой для западных стран, и вовсе не факт, что это снижение темпов роста имеет отношение к кризису.

В нашей стране идея невмешательства государства в экономику начала просачиваться в общественное сознание еще в восьмидесятые годы прошлого века, когда официально господствовала социалистическая идеология. Недовольство целым рядом действительно не самых разумных управленческих решений общегосударственного масштаба, вызвавших замедление развития, описанных в ранее упоминавшейся работе [5] давало, казалось бы, основание для сомнения в эффективности государственного управления экономикой. Но это для людей поверхностно мыслящих, не способных к диалектическому мышлению, хотя все люди с высшим образованием изучали диалектический материализм. Они должны были бы понимать, что разрешение противоречий в данном случае заключается не в отказе от государственного управления экономикой, которое имеет огромные достоинства, а в улучшении методов управления. Поэтому, когда «кардинальные преобразования», проведенные при Горбачеве, означавшие на самом деле развал социалистической экономики и приведшие к значительному ухудшению положения в стране, оказались не состоятельными, то эта очевидная неудача легла на подготовленную почву. В массовом сознании укрепилось представление о нецелесообразности государственного управления экономикой. Поэтому решение ельцинской клики об отказе от плановой экономики и переход к рыночной нашло отклик в общественном сознании.

При переходе к рыночной экономике в угаре, называемом теперь рыночным романтизмом, отказались даже от тех элементов государственного

вмешательства в экономику, которые в то время использовались и признавались необходимыми во всем мире.

Те самые экономисты, которые еще недавно как от чумы шарахались от признания необходимости использования в управлении экономикой хоть каких-то рыночных инструментов, теперь с не меньшим ожесточением отреклись от целесообразных, но в их представлении символизировавших возврат к социализму инструментов.

Привычная для них идеологизированность во всех делах, в том числе в чисто экономических, брала верх даже там, где здравый смысл и зарубежный опыт подсказали, например, как в случае с государственным планированием, что без них не обойтись. На некоторых предприятиях слово «план» было под запретом. Потом, постепенно, жизнь заставила заниматься вмешательством государства в экономику. Стали появляться государственные программы по отдельным направлениям деятельности, государственные фонды (зерновой, алюминиевый), которые во избежание потерь при ценовых колебаниях, скупают по поручению государства и потом, в зависимости от конъюнктуры, продают товары, и другие, региональные программы и т. п.

Но все это делается недостаточно системно и поэтому малоэффективно. По-прежнему господствует тезис о нежелательности вмешательства государства в экономику, и поэтому, когда такое вмешательство все-таки происходит, руководители экономических ведомств вынуждены оправдываться, словно они совершили что-то неприличное, но необходимое.

Нет единой системы планирования и органа, профессионально им занимающегося. Нет научно обоснованной методологии планирования. Различные программы составляются ведомствами на различные сроки. Они не увязаны между собой. Вместо того, чтобы изучив опыт и выявив ошибки деятельности Госплана, усовершенствовать методологию и возобновить деятельность специального органа централизованного планирования, от него отказались вообще. И это при том, что ни Конституция Российской Федерации, ни законы не запрещают заниматься вмешательством государства в экономику, как это делают в других странах. Но это, якобы, противоречит никем не обсуждаемому, формально не узаконенному принципу рыночной экономики о невмешательстве государства в экономику.

По нашему мнению, давно пора отказаться от этого, не соответствующего современной экономике, представления о роли государства в экономике. И вообще отказаться от идеологических догм в



экономике. Так давно поступают восточные страны, пользующиеся свободно инструментами как рыночной, так и плановой экономики. Так же поступают и во многих европейских странах. Во Франции есть даже свой Госплан, контроль за ценообразованием. В скандинавских странах бюджет составляет до 60 % от ВВП, что свидетельствует о значительной роли лидерства государства в экономической и социальной сфере деятельности.

У читателя может возникнуть вопрос, для чего в монографии, посвященной организации импортозамещения, автор уделяет такое большое внимание общеэкономическим проблемам, таким как роль конкуренции и государства в экономике страны.

По нашему мнению, это необходимо для того, чтобы правильно строить стратегию организации импортозамещения, которое является в настоящий момент жизненно важным для России, чтобы сохранить ее как великую державу и не позволит ей превратиться в сырьевой придаток западных стран.

В дальнейшем мы перейдем к рассмотрению конкретных направлений в деятельности по организации импортозамещения, таких, как кардинальное изменение отношения к качеству и обеспечение его повышения, бережливости в производстве, стандартизации продукции и т. п.

Все эти направления деятельности могут быть наиболее эффективными, если они будут согласованы в единой государственной программе. Если в ближайшее время не удастся преодолеть негативного отношения к государственному планированию в целом, то разработка программ уже находит понимание, и важно, чтобы при разработке Программы по организации импортозамещения ее авторы были освобождены от устаревших представлений о роли конкуренции и государственного вмешательства в экономику страны.

### ***3.2. Отказ от представления о том, что государство менее эффективный менеджер***

Существует еще один устоявшийся миф, отказ от которого должен стать одним из принципов стратегии импортозамещения. Это миф о том, что государство менее эффективный менеджер. Согласно традиционной классификации, различие между частной и государственной собственностью состоит в том, принадлежит ли собственность всем гражданам страны (региона, муниципалитета) или их части. Считается, что неважно, насколько велика эта часть общества, представлена ли она одним человеком или сотнями тысяч собственников. Руководствуясь этим подходом, и частную индивидуальную, и корпоративную, и кооперативную, и коллективную собственность относят к частной собственности.

Посмотрим, насколько четким и оправданным является это деление.

Начнем с акционерных обществ, которые по упомянутой классификации, бесспорно, относятся к частной собственности. Известно, что есть очень крупные компании, количество акционеров которых приближается к миллиону, как, например, компания «Дженерал Моторс». Таких компаний, где количество акционеров исчисляется сотнями тысяч, множество. Таким образом, сегодня нередко количество владельцев компании, считающейся частной, приближается к численности населения небольших государств. Ведь если владельцами акций являются около миллиона человек, то с учетом членов их семей оказывается, что несколько миллионов человек пользуются дивидендами, получаемыми от этих акций. И благополучие нескольких миллионов человек в той или иной мере зависит от курса акций такой огромной компании. А несколько миллионов человек, это, как мы уже заметили, общность, сопоставимая по своим размерам с небольшим государством. Но мы увидим, что количество людей, получающих доходы от деятельности крупных компаний, на самом деле значительно больше, чем число акционеров и членов их семей. Дело в том, что в настоящее время наблюдается резкое увеличение доли акций, принадлежащих юридическим лицам – промышленным компаниям, связанным между собой деловыми отношениями: банкам, страховым, пенсионным и университетским фондам, сберегательным кассам и т.п.

Для примера рассмотрим японские кегесюданы, являющиеся по существу федерациями нескольких десятков крупных компаний. Их объединяет перекрестное владение акциями. Из 20-30 компаний каждая владеет лишь 0,5-1% акций всех остальных, но группа в целом владеет достаточно внушительным пакетом акций каждой из компаний. Следовательно, когда руководители компаний, входящих в сюдан, принимают совместно какое-то решение, то можно не сомневаться, что оно будет реализовано. В этом случае выгодополучателями от деятельности какой-то отдельной компании становятся, в определенной степени, акционеры всех остальных компаний, хотя они никогда возможно и не слышали о ее существовании и, конечно, никакого влияния на управление его не оказывали.

Когда в качестве акционеров компании выступают такие юридические лица, как страховой или пенсионный фонды, вкладчиками которых являются миллионы человек или другие промышленные компании, акциями которых, в свою очередь, владеют десятки или сотни тысяч человек, то очень трудно очертить круг собственников. Если исходить из того, что смысл отношений собственности заключается в присвоении собственниками части добавочного

продукта, получаемого с применением средств производства, являющихся их собственностью, то совершенно ясно, что число физических лиц, выступающих собственниками, в такой ситуации может достигать множества миллионов. Они собственники не в том смысле, что имеют право распоряжаться собственностью, а в силу того, что через страховые, пенсионные фонды и т.п. получают какую-то, пусть ничтожную, но долю прибавочного продукта, создаваемого в компании, акционерами которой являются эти фонды. Еще запутаннее обстоит дело с количеством собственников, когда акционерами являются промышленные предприятия.

Кроме названных горизонтальных объединений, охватывающих, возможно, десятки миллионов собственников, есть еще вертикальные объединения, когда приобретаются контрольные пакеты акций в «дочерних» фирмах и достаточно большой пакет, чтобы оказывать влияние в «родственных» фирмах. И, наконец, государственные компании приобретают акции частных корпораций и наоборот. В этих случаях вообще невозможно определить численность собственников. Ясно только, что численность эта соизмерима с населением средних по размерам государств.

Все эти рассуждения о численности приведены нами с целью показать, что количество собственников, когда речь идет о крупных компаниях, далеко не всегда может быть критерием отнесения их к частной или общественной собственности. Нам кажется очень удачным определение, примененное профессором Б. Хоревым к таким взаимопересекающимся финансово-монопольным объединениям: «анонимная собственность» [21].

Действительно, почему собственность штата, земли или области считается общественной, хотя в этом регионе проживает несколько миллионов человек, а собственность гигантской компании «Дженерал-Электрик» или «Хитачи» - частной. И в том, и в другом случае количество людей, извлекающих доход, достаточно велико, а во втором случае оно может быть и больше.

***Мы так упорно рассуждаем о численности потому, что одним из недостатков общенародной собственности считается ее ничейность. Раз общая, значит, ничья, говорят ее противники, подразумевая при этом, что именно множество собственников – причина ничейности общенародной собственности.*** Но оказывается, что это множество может быть ничуть не меньше в том случае, когда собственность называется частной, если речь идет о крупной корпорации, а раз так, то и воспринимается она как ничейная.

О том, что акционерная собственность является не частной, а общественной, писал еще Маркс в «Капитале»: «его предприятия здесь

выступают как общественные предприятия в противоположность частным предприятиям. Это упразднение капитала как частной собственности в рамках самого капиталистического способа производства» [22, с. 479].

Это хорошо осознали современные китайские экономисты. Руководство КПК пришло к решению превратить «акционерную систему в основную форму общественной собственности и преобразовать госпредприятия в нормативную акционерную систему», как об этом пишет Г. Цаюлов в своей статье «Великая китайская конвергенция» [23].

Сейчас уже около 40% собственности в КНР принадлежит акционерным обществам, в большинстве из которых значительная доля акций является государственной собственностью. Только ключевые 1000 предприятий остались непосредственно в государственной собственности. Но ни у кого не возникает сомнений, что большая часть собственности является общественной, а не частной.

Полагать, как это делают сторонники превращения государственной собственности в акционерную, что в результате этого процесса появится хозяин, нет оснований. Эти ожидания беспочвенны, если дело касается промышленных предприятий, которые в силу объективных причин вынуждены объединяться в крупные компании, концерны, финансово-монополистические группы.

***Чувство личной заинтересованности в судьбе предприятия и сознание способности повлиять на его дела формируются только на предприятиях небольших размеров соответственно с небольшим количеством собственников, рискующих в случае неудачи своим состоянием.*** Когда сопоставляются такие формы собственности, как частная индивидуальная или партнерская с общенародной, то такой критерий, как количество собственников, оправдан. Когда по этому критерию сравнивают акционерные компании, он бессмысленен. Степень обобществления настолько велика, что собственность становится анонимной - невозможно определить круг владельцев. Заявить, что ею владеет часть общества и на этом основании отнести ее к частной, невозможно, если пытаться быть последовательным.

Очевидно, отличать частную собственность от общественной следует не по количеству собственников, а по степени их влияния на ее использование и по степени ответственности за результаты использования.

Й. Шумпеттер в «Теории экономического развития» дал следующее определение: «Капитализм характеризуется тремя чертами: частным владением физическими средствами производства, частными прибылями и частной ответственностью за убытки и созданием средств платежа – банкнот

и депозитов частными банками» [24, с.30]. В контексте рассматриваемого вопроса о различии между общественной и частной собственностями в этом определении Й. Шумпеттера ключевыми являются слова о частных прибылях и ответственности за убытки.

***Главным признаком классической частной собственности мы предлагаем считать совмещение ее владельцем функций собственности и управления.*** Не столь важно, один это собственник или их несколько, т.е. идет ли речь об индивидуальной или партнерской собственности. Важно, что, принимая решения, управляющий рискует своим, а не чужим капиталом. И потому в такой фирме действительно есть хозяин – предприниматель. Именно это условие – персональную ответственность за риск принимаемых решений – Людвиг Эрхард считал вообще оправданием частной собственности [25]. Гэлбрейт предложил именовать совокупность предприятий с такой формой собственности рыночной системой. Какими же достоинствами обладают эти предприятия, что дает им возможность выжить одновременно с гигантскими корпорациями? Первым достоинством является динамичность. Малое количество сотрудников не требует сложной организации, и поэтому взаимоотношения могут легко перестраиваться при изменяющейся ситуации. Отсутствие нескольких уровней управления способствует быстрому прохождению информации снизу вверх и сверху вниз. Это качество очень важно, когда надо приспосабливаться к многообразию требований в пространстве и времени. Так, например, в сфере услуг, розничной торговли приходится считаться с различными вкусами, перепадами настроений клиентов. Динамичность является еще более необходимой, когда приходится приспосабливаться к быстро меняющимся во времени требованиям науки и техники.

Вторым достоинством является личная заинтересованность руководителей в успехе. Если для техноструктуры успех – это условие служебного роста, повышенной оплаты, то здесь это вопрос существования. Поэтому отдача умственной энергии, времени у руководителей-собственников максимальная.

В-третьих, руководитель-собственник, имея право принятия решений без согласования с кем-либо, принимает их быстрее. Поэтому малые предприятия не только способны быстро маневрировать, но и раньше приступают к маневру.

Но есть у малых предприятий и слабые стороны, ограничивающие сферу их эффективного функционирования.

Во-первых, это высокие издержки. Невозможность глубокого разделения труда в пределах малой фирмы и нецелесообразность

использования дорогостоящей современной техники из-за малых объемов производства приводят в большинстве случаев к превышению издержек на единицу выпускаемой продукции в малом бизнесе по сравнению с крупными корпорациями.

Во-вторых, это невозможность воздействовать на окружающую среду. Если крупные корпорации способны осуществлять маркетинг, в том числе влиять на потребности, на цены, то малые фирмы этой возможности лишены. Они полностью зависят от окружения.

В-третьих, малые предприятия имеют меньше возможностей для проведения рискованных реконструктивных мероприятий. Крупная компания, располагающая большими капиталами, может поочередно расходовать их на реконструкцию отдельных участков. Риск, связанный с неудачей, считается допустимым, так как не грозит крахом компании. В малой фирме капиталов для проведения серьезной реконструкции недостаточно. Они вынуждены брать средства в кредит, и в случае неудачи расплачиваются своим существованием. Поэтому получается, что хозяин-частник имеет право рисковать, поскольку ему не надо получать чьего-то разрешения. Но ему рисковать гораздо опаснее, и потому он к риску менее склонен. Да и банки, предоставляющие ссуду, требуют серьезных обоснований. В итоге малые предприятия по техническому оснащению, как правило, отстают.

Когда авторы мифа о недостаточной эффективности государства как менеджера обосновывали это положение, то в оправдание они говорили, что у менеджеров государственной собственности нет личной заинтересованности в повышении эффективности, а при частной она есть. Это справедливо, когда государственной собственности противостоит подлинно частная собственность, при которой хозяин рискует своим имуществом. Когда государственной собственности противопоставляется акционерная, рассуждения о личной заинтересованности лишены смысла потому, что в обоих случаях руководители – наемные работники, управляющие общественной собственностью и не имеющие личной заинтересованности, потому, что рискует не своим.

Расхожее мнение о том, что акционерная собственность эффективнее, не более чем миф, который опровергается успешным многолетним существованием таких гигантских государственных компаний как «Рено», «Фольксваген», «Фиат». Откуда же взялся этот миф? Дело в том, что есть целый ряд сфер хозяйствования, которые в принципе не могут быть высокорентабельными: дороги, порты, атомные и гидроэлектростанции. Их вынуждено брать на себя государство, потому что без них, этих по

определению низкорентабельных компаний, не может существовать народное хозяйство. А потом, сравнивая рентабельность государственных и акционерных компаний говорят, что последние более рентабельны. Путают причину со следствием. Кроме того, государственные компании, при правильном управлении ими, нацелены на наиболее экономичное удовлетворение потребностей граждан, что соответствует концепции устойчивого развития. А акционерные общества, к сожалению, зачастую нацелены на получение максимальной прибыли, чего они добиваются выгодным им увеличением цен, пользуясь своим монопольным или олигопольным положением. Это, естественно, повышает их рентабельность и создает впечатление об их более высокой эффективности. На самом деле, по рациональности расходования ресурсов государственные предприятия ничуть не уступают акционерным. Это подтверждается российским опытом акционирования государственных предприятий. Практически на всех этих предприятиях издержки в натуральном выражении увеличились после акционирования (энергетика, нефтедобыча, металлургия).

Если руководствоваться концепцией устойчивого развития, предполагающей экономное расходование всех видов ресурсов и уменьшение вредного воздействия на окружающую среду, то государственная собственность во многих случаях окажется предпочтительней.

Например, в энергетике после акционирования производительность труда снизилась за 13 лет в 1,9 раза. Это вытекает из следующих цифр. В энергетике в 1990 году было произведено 1082 млрд кВтч электроэнергии, а в 2003 году 916 млрд кВтч. Зато количество работающих в энергетике возросло с 545 тыс человек до 850 тыс. человек.

Добыча нефти за этот же период снизилась с 516 млн т. до 421 млн т., но численность работающих возросла в отрасли со 137 тыс. человек до 321 тыс. человек. Это означает, что производительность труда снизилась в 2,88 раза.

Добыча газа практически не изменилась, но численность работающих возросла с 27 тыс. человек до 72 тыс. человек, что привело к снижению производительности руда в 2,76 раза. Причем, по всем этим трем направлениям количество управленцев росло быстрее, чем количество работающих.

### ***3.3. Повышать качество, не ожидая внешних инвестиций***

В советское время многие руководители предприятий на упреки в низком качестве продукции, сокрушенно заявляли, что понимают справедливость упреков, но не в состоянии изменить положение дел, потому что напряженные планы по количеству вынуждают их отводить качеству второстепенную роль. Действительно, советское планирование имело такой недостаток. Но сегодня государственного планирования сверху нет. И никто не заставляет забывать о качестве в угоду количеству, но качество продукции не только не повышается, но, наоборот, во многих случаях снижается. При этом мощности в большинстве случаев недоиспользуются, а нередко используются вообще на 20-30 %.

Казалось бы, в рыночных условиях, когда качество становится определяющим фактором конкурентоспособности, предпочтительное отношение к качеству должно формироваться на предприятиях самопроизвольно. Но этого не происходит, хотя предпосылки налицо. Теперь руководители предприятий и многие экономисты заговорили о том, что технический уровень их предприятий настолько отстает от современных требований, что без серьезных инвестиций, необходимых для модернизации, а может даже и реконструкции, обеспечить требуемый уровень качества невозможно. «Дайте нам инвестиций, тогда требуйте качество» – вот их девиз. Непонятно от кого эти приватизированные предприятия требуют инвестиций. Если от государства, то с какой стати государство должно заниматься инвестированием не принадлежащих ему предприятий. И даже, если государство захотело бы финансировать модернизацию промышленности, то у него нет такой возможности, чтобы помочь всем одновременно. Единственно на что государство способно это на оказание помощи в кредитовании отечественной промышленности зарубежными финансовыми институтами или в привлечении иностранного капитала в качестве совладельцев. Не говоря уже о далеко неоднозначной полезности таких действий, необходимо отметить, что весь опыт после реформенного сотрудничества говорит об их бесперспективности. Не хочет западный капитал вкладывать деньги в российскую промышленность. Потому что ему невыгодно вкладывать деньги в экономику с объективно более высокими издержками, о которых мы писали ранее. В начале девяностых годов двадцатого века, вдохновленные обещаниями сотрудничества от бесконечного количества западных делегаций, наводнивших нашу страну, многие руководители предприятий, регионов и страны, ждали, что вот-вот хлынет поток инвестиций.

Теперь стало ясно, что это беспочвенные фантазии.



Значит надо заниматься повышением качества, опираясь исключительно на свои ресурсы. Если немедленно, не ожидая мифических инвестиций, не заниматься кардинальной перестройкой отношения к качеству, мы не только не обеспечим импортозамещения, но и потеряем оставшихся покупателей на внутреннем рынке.

Но что возможно сделать в направлении повышения качества, имея действительно зачастую устаревшую, изношенную технику? По нашему мнению можно сделать многое.

Для того, чтобы перейти к рассмотрению конкретных возможных действий, сначала уделим несколько слов рассмотрению предмета научных рассуждений, а именно понятию «качества», хотя на первый взгляд кажется и так всем известно, о чем идет речь.

Во многих научных публикациях, статьях, в средствах массовой информации употребляют выражения: «качества и потребительские свойства», «качество и технические характеристики», «качество и надежность», явно отделяя качество от этих дополнительных определений. Это неверно. В соответствии с требованиями и понятиями международного стандарта ИСО 9000:2008 качество включает в себя все характеристики товара, определяющие его способность удовлетворять заданные условия потребления. Следовательно, нельзя отделять от качества производительность, надежность, экономичность, экологичность и т. п.

Другое дело, что качество как обобщающее понятие, включает в себя «качество изготовления», «качество проекта» и «качество эксплуатации».

Качество изготовления это степень соответствия фактических свойств товара проектному уровню. Например, если автомобиль испорчен так, что дверцы плохо закрываются из-за неточного их исполнения, то это низкое качество изготовления. Такой автомобиль не должен сходить с конвейера. Это брак. Или если холодильник шумит, потому что в нем установлен компрессор с дефектами, то это брак – низкое качество изготовления. Выполненный в точном соответствии с проектом компрессор не должен шуметь. Низкое качество изготовления всегда было слабым местом нашей гражданской промышленности, и именно о ликвидации этого узкого места мы будем говорить в настоящем параграфе.

Качество проекта это степень соответствия проектного уровня свойств условиям потребления. Если буровая установка спроектирована так, что рабочее место бурильщиков, расположенное на большой высоте не оборудовано теплой кабиной, то это некачественная буровая установка, хотя может быть, и соответствует условиям договора. Это не вина изготовителей и браком такую установку назвать нельзя. Если трактор при работе издает

шум, который за десятки, а то и сотни метров отрицательно сказывается на здоровье людей, то это низкое качество проекта и работники-тракторостроители здесь ни при чем. Но такой трактор, хотя его нельзя назвать браком, назвать высококачественным ни у кого не поворачивается язык.

О том, что надо и можно сделать для повышения качества проектов российской промышленной продукции до появления инвестиций на перевооружение предприятий, мы скажем в следующем параграфе.

И, наконец, качество эксплуатации, которое характеризует соответствие фактических свойств продукции в потреблении тем, которые были заложены в ней в производстве, то есть сочетанию реально существующих качеств проекта и изготовления. Поясним на примере. В свое время, когда началось производство автомобилей КАМАЗ, то качество проекта этих машин и качество изготовления были достаточно высокими. Партию этих машин поставили на Чукотку и там, в эксплуатации они проявили себя как некачественные машины, потому что не были рассчитаны на столь низкие температуры. Шоферам, эксплуатировавшим эти автомобили, не было дела до того, на какие температуры они были рассчитаны. Они видели, что машины плохо работают и отказывались от них. Чтобы качество эксплуатации было высоким, условия использования товара должны соответствовать тем, на которые продукция была запроектирована. Этого, кстати, очень часто не бывает для импортной продукции.

После того как мы рассмотрели качество проекта и качество эксплуатации, перейдем к тому, что можно сделать для повышения качества изготовления, особенно недостаточного в российской продукции.

Во-первых, изменить методологию стимулирования труда исполнителей.

В России до сих пор господствует сдельная система оплаты труда, хотя в большинстве стран она уже предана забвению. Она была устаревшей уже сорок лет назад. Но тогда многие руководители объясняли ее использование тем, то государственная система оплаты труда, заморозившая тарифы, вынуждала предприятия устанавливать заниженные сдельные нормы, перевыполнение которых позволяло предприятиям обеспечивать работникам приемлемый уровень заработной платы. Рабочих по всей стране не хватало и, предприятия вынуждены были повышать, таким образом, зарплату, чтобы привлечь работников. Это не совсем так, но все-таки в этом объяснении есть значительная доля правды. Но ведь сейчас-то уже двадцать два года нет установленных государством тарифов. Каждое

предприятие вправе само устанавливать тарифы, которые не надо в 2-3 раза превышать, чтобы обеспечить оплату. Почему же предприятия так боятся оторваться от сдельщины, которая совершенно однозначно противоречит заинтересованности работников в обеспечении качества, толкает исполнителей на нарушение технологии. При установлении технически обоснованных норм никакого их выполнения на 150-250 %, не может быть априори. Как построена оплата на тех немногих российских предприятиях, которые преодолели привязанность к сдельной оплате? На них установлена повременная премиальная система оплаты при условии выполнения нормативного задания, а размер премии зависит от качественных показателей. Рабочий заинтересован сделать не меньше, чем определено нормативным заданием и не больше. За перевыполнение он не получит ни рубля. Зачем спрашивается предприятию нужно, чтобы рабочий сделал больше, если оно само не загружено? Да еще при этом, стараясь сделать больше, игнорировал бы качество. И, тем не менее, на множестве российских предприятий сдельная система оплаты господствует. Мало того, переменная часть оплаты – премиальная, тоже связана преимущественно с количественными показателями, такими как выполнение и перевыполнение планов, графиков и т. п. В итоге, с выполнением количественных показателей связано около 85-90 % заработка и только 10-15 % с качеством. Соревнование и другие методы морального стимулирования тоже по традиции связаны с количественными показателями. Мы с полной ответственностью можем сказать, что кроме инерции мышления руководителей нет никаких причин для такой привязанности к сдельной системе. Это полное непонимание принципов современного управления качеством. Кстати, в советское время тоже были все законные основания для установления оплаты, ориентированной на качество. Еще в 1967 году предприятиям были даны такие права, но ими мало кто воспользовался. Это направление не требует никаких инвестиций, но дать может очень многое в смысле качества изготовления, которое, уже отмечалось ранее, является одним из слабых мест российской продукции. Автору, более двадцати лет проработавшему в промышленности и имевшему дело с отечественным и зарубежным оборудованием, неоднократно приходилось сталкиваться с тем, что отечественное оборудование – прекрасное по техническим характеристикам, безнадежно проигрывало по тщательности исполнения.

Во-вторых, должно быть кардинально изменено отношение к нарушению технологии. Сейчас все только говорят о том, что технологию нельзя нарушать. Но на самом деле технологии нарушаются повсеместно и ежечасно. Вообще, в нашей стране это давняя традиция, одной из причин

которой является та самая сдельная система оплаты, о которой мы только что писали. Но есть и другая, заключающаяся в непонимании работающими того, что пагубные последствия нарушений далеко не всегда очевидны сразу. Необходима кропотливая работа, входящая в комплекс системы управления качеством, по разъяснению нередко отдаленных по времени и невыявляемых при сдаточном контроле последствий нарушений технологий. Например, если при сушке обычного красного кирпича в печах сократить время сушки за счет повышения температуры, то на первый взгляд никаких нежелательных последствий не обнаруживается. А то, что при этом кирпич становится хрупким и в последующем на 30-40 % может превратиться в бой, выявляется в потреблении.

На многих предприятиях отсутствует механизм контроля за соблюдением технологии и не продумана система реагирования на выявленные нарушения. Нарушения технологии не рассматриваются как тягчайший проступок, могущий послужить причиной дисквалификации или даже увольнения работника. Изменение отношения к нарушениям технологии на предприятиях должно начаться с изменения отношения к ним высшего руководства. Пока этого не произойдет, качество изготовления не изменится, и отечественные производители будут терять своих покупателей на российском рынке.

В-третьих, необходимо изменить отношение к выбору поставщиков. Сегодня выбор в большинстве случаев осуществляется по одному критерию – по низкой цене поставляемых материалов и комплектующих изделий. Особенно этот критерий действует при выборе поставщиков вспомогательных материалов. Этот подход к выбору поставщиков по минимальной цене давно уже признан в развитых странах порочным, поскольку потери компаний из-за применения ею недостаточно качественных материалов многократно превышают экономию, полученную при их приобретении. Российские нарождающиеся бизнесмены, в основном живущие представлениями о сиюминутной прибыли, об отдаленных по времени последствиях редко задумываются.

Серьезным недостатком в работе с поставщиками является неудовлетворительный контроль качества поставляемых материалов и почти повсеместное отсутствие требовательности к соблюдению условий поставки в части качества. Взаимная нетребовательность способствует созданию товаров низкого качества. В западных компаниях такого уже давно нет. За некачественную поставку взыскиваемый с виновника штраф и возмещение ущерба могут многократно превышать стоимость самой поставки. И это дисциплинирует всех участников процесса создания

продукции. А в современной российской практике нередко компании предпочитают приобретать по импорту те или иные материалы, которые с успехом могли быть произведены в нашей стране только потому, что качеству отечественных поставок они не доверяют. Взаимная нетребовательность имеет давние корни в советской экономике, когда многие руководители не видели смысла во всяких взаимных претензиях потому мол, что все предприятия государственные, так какой смысл из одного государственного кармана в другой, государственный же, перекладывать деньги. Да и поставщика в условиях повального дефицита боялись обидеть. Сегодня возьмешь с него штраф, а завтра он вообще сорвет поставку. Уже прошло более двадцати лет, а умения и желания взыскивать за некачественные поставки не появилось, хотя это вредит и отдельным компаниям и российской промышленности в целом. Конечно, одного желания научиться взыскивать за некачественные поставки, мало. Необходимо, чтобы в договорах о поставках были четко прописаны требования по качеству, ответственность за их невыполнение в соответствии с гражданским кодексом РФ, процедуры приемки поставщиком продукции. Чтобы на предприятии были созданы службы, осуществляющие достоверный входной контроль и механизм организации взысканий за несоответствующее качество.

В общем, требуется серьезная управленческая работа, но не инвестиции. А отдача будет большая и в повышении качества, и в снижении издержек.

В четвертых, следует организовать работу «кружков качества» на предприятиях. О них написано очень много, поэтому мы не будем останавливаться на методах работы «кружков занятости», зародившихся в Японии и уже более тридцати лет успешно распространяющихся по миру. В нашей стране так же была принята безуспешная попытка в середине восьмидесятых годов решением ЦК КПСС создать повсеместно «кружки качества». Она было изначально неудачной потому что «кружки качества» нельзя создать по приказу. Они могут возникать только добровольно, а администрация должна создавать для этого условия.

Создание условий заключается, в первую очередь, обучением работников статистическим методам управления качеством, в организации реализации предложений членов «кружков качества», в пропаганде результатов. В общем, надо сделать так чтобы работники захотели в них участвовать, то есть захотели искать путь повышения качества изготовления и снижения издержек. Об эффективности «кружков качества» написаны тысячи книг на всех языках, но в России эта тема считается забытой, потому

что неудачная попытка насильственного внедрения по постановлению ЦК КПСС оставила впечатление, что это чуждый России способ привлечения работников к решению проблем качества.

Есть целый ряд экономистов, считающих, что вообще японские методы управления качеством, и в том числе «кружки качества», не годятся для людей белой расы, потому что основаны на других нравственных ценностях, которые невозможно привить европейцам. Но практика успешного применения в самой индивидуалистической стране – США показала неосновательность этих представлений. Просто, на достижение положительных результатов требуется время и кропотливая работа. Но потеряв двадцать лет в мечтаниях об инвестициях, стоит потратить несколько лет на то, что наверняка даст результат. Кстати, российское коллективистское мышление, которое так разрушают новые хозяева жизни, но еще не уничтожили до конца, может стать прекрасной основой для внедрения «кружков качества».

Все эти направления деятельности по повышению качества изготовления могут оказаться успешными при одном условии. Исполнители должны поверить, что успех компаний жизненно важен для собственного их благополучия. Во-первых, потому что повышение качества это надежда на дальнейшее существование компании в условиях усиливающейся после вступления России в ВТО конкуренции и растущей безработицы. Значит, повышать качество изготовления – это шанс сохранить рабочие места. Во-вторых, руководство компаний должно на деле доказать, что все прибыли компаний не утекают за рубеж, не расходуются на приобретение предметов роскоши, а идут на развитие компаний. В третьих, руководство компаний должно на деле доказать, что считает персонал главным достоянием компании и не намерено расставаться с работниками при колебаниях конъюнктуры.

Повышение качества изготовления почти тождественно повышению качества продукции, когда речь идет о товарах, совокупность свойств которых мало меняется со временем. Таких, например, как продукты питания или сырьевые материалы (уголь, нефть, газ, медь, алюминий, цинк и т. д.). Конечно, инвестиции в отрасли, производящие эти товары очень полезны для снижения издержек. Но производить продукцию достаточного качества, чтобы ее приобретали на внутреннем рынке, эти отрасли в состоянии и при сегодняшнем уровне технической оснащенности. Постепенно, доказав свою жизнеспособность, предприятия этих отраслей за счет накопленных прибылей и кредитования, смогут инвестировать в свое

производство достаточно средств, чтобы повышать технический уровень и снижать издержки. Главное – перестать ждать помощи со стороны.

### ***3.4. Качество российской продукции на внутреннем рынке должно быть выше, чем у импортной***

Как бы убедительно ни рассказывали российским гражданам, что покупая импортные товары они оставляют без работы своих соотечественников и, возможно, себя в том числе, рядовые покупатели будут приобретать то, что выгоднее. Выгоднее приобретать отечественные товары тогда, когда при сопоставимой цене, качество российских товаров выше, чем импортных. По ряду товаров бывшее преклонение перед качеством импорта уже исчезло. Сегодня уже невозможно привлечь покупателя призывами «покупайте бельгийские конфеты» или «аргентинское мясо», которые прекрасно срабатывали 10-15 лет назад. Но по многим видам продукции качество импортных товаров действительно превышает российский уровень. И только повышение качества изготовления, о котором и было сказано в предыдущем параграфе, проблему по этим товарам не решит. Надо менять качество проекта, то есть степень соответствия свойств продукции условиям потребления. И вот при этом изменении у российских разработчиков проекта могут быть очень перспективные преимущества перед создателями импортируемой к нам продукции.

Первым преимуществом является лучшее знание условий эксплуатации будущих видов продукции (температуры, грунта, рельефа местности, культуры потребления, состояния инфраструктуры и т. п.).

Вторым преимуществом является возможность организовать послепродажное обслуживание такого уровня, который не всегда по силам производителям из других стран.

Третьим преимуществом является возможность поддержания постоянного взаимодействия с потребителями на предмет изучения изменений в условиях применения продукции и возникновения предложений у потребителей по ее совершенствованию.

Все перечисленные преимущества характерны для производителей всех стран при поставке товаров на внутренний рынок. Об этом убедительно пишет М. Портер в «Международной конкуренции» [26]. По его мнению, любая динамично развивающаяся компания может и должна завоевать признание на внутреннем рынке, опираясь на перечисленные нами преимущества, и только после этого она в состоянии выходить на международный рынок. Тем более эти преимущества должны использовать российские производители, поскольку специфика российских внутренних

условий очень велика. Многие виды продукции, прекрасно зарекомендовавшие себя в европейских условиях, оказываются не приспособленными или даже непригодными в условиях нашей страны.

Возьмем, к примеру, импортные легковые автомобили, заполнившие улицы наших городов. Они удовлетворительно выполняют свои функции в городах при температуре, соответствующей среднеевропейскому уровню, и дорожному покрытию приемлемого качества. В городах-миллиониках, в которых состояние дорог еще как-то обеспечивает возможность использования импортных автомобилей, проживает около 30 млн человек. Если к ним присовокупить еще областные центры и некоторые города с численностью от 100 тыс. до 500 тыс. человек, то может оказаться, что только 40 % населения России по состоянию внутригородских дорог могут пользоваться импортными легковыми автомобилями, а остальные нет. Тем более маловероятно их использование для внегородских переездов, (междугородних, между поселками, деревнями), где снежный покров также мешает перемещениям. Эти автомобили рассчитаны на систематическое квалифицированное техническое обслуживание в специализированных центрах, которых на большей части территории России, нет. Совершенно очевидно, что российские изготовители средств индивидуального передвижения не должны копировать своих западных коллег. Они должны идти по пути создания средств индивидуального передвижения, приспособленных к российским условиям (возможно на воздушной подушке) бездорожья, заснеженности. Они должны обладать высокой безотказностью, ремонтпригодностью. В общем, нужны свежие идеи, а не послушное следование за зарубежными производителями. Причем, эти прорывные идеи должны опираться на имеющийся промышленный потенциал. Пусть он сегодня устарел, но другого в ближайшем будущем, кроме как на предприятиях оборонного комплекса, финансируемых государством, не появится. В том, что российская научно-техническая мысль способна решать такие трудные задачи, убеждает наш весь прошлый опыт. Наш главный ресурс не инвестиции, которые никто не спешит предоставить, а мозги.

В далеком прошлом, во время Великой Отечественной войны наши специалисты находили такие простые и дешевые решения, которые позволили только что народившейся промышленности противостоять всей промышленности Европы в создании вооружений. И не только противостоять, но и добиться превосходства. Это оказалось возможным потому, что не копировали западные образцы, а шли смело на создание своих решений. В недавнем прошлом предприятия оборонного комплекса на



основе разработок советских ученых и конструкторов создали за немыслимо малые, по сравнению с расходами США и их союзников, средства систему обороны, позволившую в течение десятилетий поддерживать паритет и до сих пор обеспечивающую суверенитет России. ***Простота, дешевизна и надежность – это характерные особенности российской технической мысли, вызывающие восхищение у наших конкурентов.***

Необходимо перестать копировать. Знать, изучать необходимо. Но не копировать. Только так можно обеспечить более высокое качество на внутреннем рынке. При создании продукции оборонного комплекса это правило давно и успешно принимается, позволяя и сегодня при более низких, чем у наших оппонентов, издержках поддерживать приоритет. Надо эту идеологию опоры на самостоятельное творчество отечественных разработчиков продукции распространить и на товары гражданского назначения.

Возьмем, к примеру, верхнюю зимнюю одежду. Европейская мода создана для зимних температур, в основном от +5 до -5°С при перемещении преимущественно в машине. Наши щеголи нелепо выглядят зимой на улице без головных уборов в демисезонных пальто. Неужели нельзя придумать что-то более подходящее для русской зимы. Слава богу, что Путин в свое время появился в пуховике и вот уже более 10 лет эта верхняя одежда, дешевая и теплая, прекрасно служит нашим согражданам. Побольше бы таких примеров создания надежных, дешевых и привлекающих внимание покупателей товаров. Реклама должна акцентировать внимание не на часах стоимостью миллион долларов, а на практичных, элегантных, на дешевых товарах российского производства. Нельзя заставить покупать российские товары только потому, что они российские. Но можно убеждать, что это выгодно.

При одном и том же качестве проекта российские товары окажутся более дорогими из-за объективно высоких издержек, о которых мы упоминали неоднократно, и устаревших технологических комплексов. Единственно возможный путь – создавать такие проекты, которые требуют меньших издержек, по замыслу как автомат Калашникова. Почему он завоевал весь мир. Потому что он прост в изготовлении, надежен и хорошо выполняет свои функции. Сложную конструкцию создаст любой специалист. А простую – только талантливый. Наш главный резерв в создании конкурентоспособной на внутреннем рынке продукции заключается в традиционном умении находить простые решения.

Но для того, чтобы создать продукцию конкурентоспособную на внутреннем рынке, необходимо не только найти более простые и дешевые решения, надо еще предугадать будущие потребности, потому что на создание новой продукции требуется время, возможно несколько лет. Значит, надо заранее знать, что для потребителя будет полезным через несколько лет, а не только сейчас. То есть надо заниматься перспективным маркетингом. Опережать требования потребителя, а не следовать за ними. Японцы формулируют этот принцип следующим образом: «Предложить покупателю то, чего он не ждет, но что будет ему полезно». На такие решения необходима смелость изготовителя. Можно ведь и ошибаться. Куда проще делать то, что уже нашло признание. Но если следовать за другими, вероятность вытеснить с внутреннего рынка импорт резко снижается. Так же как и в нахождении оригинальных технических решений и в создании новых совокупностей свойств, то есть в постановке задач проектантам, нужна смелость.

В книге о великом советском авиаконструкторе Ильюшине приводятся эпизоды из эпопеи создания прославленного штурмовика ИЛ-2. Он был представлен на государственные испытания и успешно прошел их еще в апреле 1940 года. Но руководители авиации и авиастроения признали его неперспективным, потому что никто в мире таких самолетов не делал. 10 месяцев потеряли зря. Когда вопрос дошел до Сталина, и он оценил достоинство самолета, выяснилось, что для него нет серийно изготавливаемого мотора. Сталин задал естественный вопрос, а что же за мотор поставил Ильюшин на свой самолет. Оказалось, что это мотор в единственном экземпляре, изготовленный в конструкторском бюро Никулина (будущего академика). «Почему же такой замечательный мотор не изготавливается серийно», – поинтересовался Сталин у тех же руководителей авиации и авиастроения. «А мы не думали, что можно получить такую мощность. Английские, американские моторы – 750-800 л.с.» – ответил нарком авиастроения Шакурин. «Откуда же он взялся это чудо-мотор? – поинтересовался Сталин. У него мощность 1500 л.с. Оказывается этот мотор Никулин сделал подпольно, за что получил выговор в приказе по Министерству за разбазаривание средств. А делать подпольно ему пришлось потому, что работу в план не включили, опять-таки потому, что никто на Западе таких моторов не выпускал. Так два не оглядывающихся на Запад конструктора (Ильюшин и Никулин) обеспечили создание лучшего штурмовика Второй мировой войны. Сталин тут же установил трехмесячный срок для организации серийного производства никулинского мотора. Руководители авиапрома затаили

неприязнь к Никулину и после смерти Сталина отстранили его от дел. Эти два замечательных конструктора не только не оглядывались на Запад, но и на мнение заказчиков-авиаторов, считавших низколетящий самолет с малым радиусом действия никому не нужным. Их мнение Ильюшина не остановило. Он предугадал необходимость штурмовиков в предстоящей войне. И в первые дни войны штурмовики оказались невероятно востребованными. Если бы не потеря 10 месяцев в 1940-1941 гг. из-за сопротивления руководства авиацией и авиапрома возможно танковые клинья Гудериана не смогли бы так безнаказанно вгрызаться в нашу территорию. Штурмовики ИЛЫ оказались самым эффективным оружием против танков, но в первые дни войны их было катастрофически мало. Эта история приведена для подтверждения правильности принципа «опережения требований потребителя». Копирование продукции конкурентов – это путь к отставанию даже для лучших западных фирм, а для российских – это путь в никуда, потому что превышения качества импортной продукции таким образом добиться невозможно.

Конечно, такое предвидение будущих потребностей, которое проявили Ильюшин и Никулин, сродни гениальности и рассчитывать на то, что в любой компании найдутся люди таких способностей и характера бессмысленно. Но если заниматься системно перспективным маркетингом, то и от обычных образованных людей можно ожидать чего-то подобного. От руководителей компании требуется понимание того, что необходимо изучать будущие условия потребления и на этом основании формировать будущие совокупности свойств их продукции.

Поясним на примере. В нашей стране существует достаточно развитое производство труб большого диаметра для магистральных газо- и нефтепроводов. Эти трубы необходимы для производства восстановительных работ на действующих трубопроводах (их протяженность в России больше чем где бы то ни было в мире) и для строительства новых. Какими являются сегодняшние требования к качеству труб известно. Но какими будут эти требования через 10-15 лет, и сколько их потребуется сегодня, даже предположительно, не известно. Изготовители считают, что эту информацию они в свое время получают от потребителя. Но ведь нетрудно догадаться, что когда эти новые требования потребители обнародуют, то изготовителям может потребоваться несколько лет, чтобы оказаться в состоянии их выполнять. Возможно, потребуется новая конструкция труб, новые марки стали, новые технологии для их производства. Пока изготовители не поймут, что это они должны предлагать новые свойства, а не ждать их от потребителя, они всегда будут плестись в

хвосте событий. Работа по определению будущих свойств требует создания серьезных маркетинговых научно-исследовательских центров, содержание которых возможно окажется непосильным даже для крупных компаний. Потребуется создание отраслевых или территориальных маркетинговых институтов. Но зато это позволит избежать серьезных потерь в будущем. Безусловно, не для всех видов продукции требуется такие дорогостоящие маркетинговые исследования, как для упомянутых труб, но сама по себе необходимость заранее знать будущие требования к качеству их продукции является обязательной предпосылкой успеха для всех товаропроизводителей.

Рассмотрим еще вопрос о специфических условиях хранения и транспортировки продукции, которым может и должна соответствовать отечественная продукция. Речь идет о температуре в зимнее время. Зарубежная продукция изготавливается и упаковывается таким образом, чтобы при хранении и транспортировке она была защищена от ударов, дождя, запыленности. Предполагается в большинстве случаев, что температура колеблется в пределах от  $-10^{\circ}\text{C}$  до  $+40^{\circ}\text{C}$ . В России она может, как известно, колебаться от  $-50^{\circ}\text{C}$  до  $+50^{\circ}\text{C}$ . И хотя такие крайние значения бывают нечасто, но их нельзя не учитывать. Вот как раз зима нынешнего, 2014 года, принесла нам такие крайние значения, и сметана, купленная в магазине в эти дни, оказалась замороженной, очевидно, при транспортировке. Ну, положим, перемороженную сметану легко забраковать и не продавать, поскольку дефект очевиден. А как быть с гораздо более дорогими и сложными товарами. Например, со станком, начиненным электроникой, гидравликой, резинотехническими уплотнениями. Ведь там повреждение, обусловленное даже непродолжительным пребыванием при низкой температуре, может оказаться губительным, но не очевидным. При внешнем осмотре, монтаже и даже наладке такого перемороженного при хранении или транспортировке станка, эти дефекты могут оказаться не выявленными и только впоследствии принесут отказы или некачественную работу. Причем, установить связь этих неполадок с пребыванием оборудования при недопустимых температурах зачастую невозможно, поскольку специального отслеживания температур, во время перевозок особенно, не ведется. Изготовитель может указать в паспорте изделия температуры, при которых он гарантирует сохранение свойств изделия. Но это будут, как правило, температуры среднеевропейские. А если российский потребитель их не смог обеспечить, то это его ответственность.

Автору в свое время пришлось участвовать в заключении контракта на поставку оборудования трубоэлектросварочного стана немецкой фирмы ManeSman для Волжского трубного завода. Оборудование было отличное и потом хорошо показало себя в работе. Но оно было рассчитано на хранение и транспортировку при температурах, которые в России можно обеспечить, только если транспортировать летом, а потом хранить в отапливаемом закрытом помещении, которое дорого обошлось бы заводу, потому что его надо было специально строить. Речь шла о комплексе оборудования весом около 5 тыс. т, которое надо было монтировать одновременно. После длительных тяжелых переговоров удалось настоять на том, чтобы внести изменения в проект, сделав те узлы, которые не могут пребывать при низких температурах, легко демонтируемыми. Эти узлы упаковывались отдельно, чтобы потом уже, когда основное оборудование будет смонтировано на месте эксплуатации, установить эти «нежные узлы». Этот пример приводится для того, чтобы показать, что можно решить вопрос приспособленности оборудования к российским условиям, если об этом думать при проектировании. Этих узлов, требующих особых условий, во всем комплексе оказалось, по весу всего 5 %. Остальное оборудование можно было хранить в обычных условиях. Следовательно, если думать о сохранности при проектировании решение можно найти. Именно так должны поступать российские изготовители при создании не только уникальных комплексов, но и при изготовлении массовой и серийной продукции. Это станет ее конкурентным преимуществом на внутреннем рынке, особенно если умело обозначить это достоинство в рекламе и прочих методах продвижения товара. Сделать продукцию, приспособленную к российской природе, в России легче, чем за рубежом. Тем более, что зарубежные изготовители могут и не знать, что их продукция попадет в Россию с ее совершенно особой природной средой.

Еще одним достоинством российской техники является ее неприхотливость. Она способна работать в менее комфортных условиях, чем импортная. Можно привести удачный пример из практики Уральского турбомоторного завода, выигравшего тендер у знаменитой американской компании АББ на поставку паровых турбин в КНР. Выигрыш был обеспечен не столько за счет более низкой цены, сколько за счет простоты и надежности в эксплуатации. В частности были менее жесткие требования к водоподготовке. Для обеспечения тех требований к воде, которые заложены в документации турбин АББ, необходимо было вложить серьезные средства в водоподготовку. Даже японцы, имеющие собственное энергетическое машиностроение, признали эти особенности

российских турбин, заключающиеся в их неприхотливости, как характеристику высокого качества продукции.

Имеет смысл рассмотреть также вопрос о том, что могут российские товаропроизводители сделать в области повышения качества эксплуатации своей продукции на российском рынке. Это очень перспективное направление. В конечном итоге покупателя интересует не то, какие характеристики записаны в паспорте товара, а какие фактически реализуются в потреблении. Если из-за колебания напряжения или частоты в электрической сети изделие не выполняет должным образом свои функции, то потребителя мало волнует, что сам-то прибор хороший, а плохая сеть. Он не смог удовлетворить свои потребности и постарается продукцию этого товаропроизводителя больше не покупать. Вот тут-то отечественные производители могут оказаться в выигрыше потому, что лучше знают наши условия и им легче изготовить продукцию, подходящую к этим условиям. Конечно, иностранный производитель может записать в инструкцию на свое изделие, что вода, допустим, не должна содержать примесей выше такого-то количества и будет формально прав, если изделие окажется неработоспособным при наличии примесей, превосходящих этот предел. Потребитель не сможет предъявить претензии. Но и покупать в следующий раз продукцию этого изготовителя он не станет.

Что правильнее? Приспосабливать свою продукцию под условия эксплуатации каждого региона, в который может быть продана продукция? Иногда, если есть твердое намерение освоить рынок какой-то страны, так и поступают. Но это сложно. Да и не всегда есть уверенность, что затраты на такую дифференциацию оправдаются будущими продажами.

Для российского производителя, нацеленного на российский рынок тут дилеммы нет. Он и условия знает лучше, чем зарубежный производитель, и именно к этим условиям может приспособить свою продукцию. Известен такой пример. Когда в России в 70-ых годах прошлого века было развернуто производство легковых автомобилей на предприятии, созданном фирмой «Фиат», то эти автомобили оказались не очень качественными на наших внегородских дорогах. Тогда спроектировали модель «Нива» для сельской местности с типичными российскими дорогами, то есть машину приспособили к условиям. Эта машина оказалась очень удачной не только в России, но прекрасно подошла в Европе к сельской гористой местности в Швейцарии. Опыт ее успешной продажи в Европе породил новое направление в автомобилестроении – внедорожники. Даже в странах с прекрасными дорогами внедорожники оказались востребованы. Видимо все-таки чаще следует продукцию приспособлять к

условиям эксплуатации, чем условия к продукции. При этом приспособлении обычно приходится чем-то жертвовать. Надо очень хорошо знать, чем можно пожертвовать. Возьмем, к примеру, те же внедорожники. В условиях российского бездорожья, наверное, можно пожертвовать некоторым уменьшением скорости, даже экономичности автомобиля, уровнем вибрации в автомобиле ради возможности проехать вообще.

Сегодня в России на производстве, складских работах используются сотни тысяч погрузчиков и большинство из них японского производства. Российские производители, которые в состоянии изучать условия их применения лучше, чем японцы, могли бы создать погрузчики, лучше приспособленные к российским условиям, и сделать их дешевле. Казалось бы, открывается великолепный рынок сбыта, и мощности есть. Не хватает инициативы, уверенности в своих силах.

Серьезным недостатком в деятельности российских изготовителей продукции длительного использования является неудовлетворительное обеспечение их запасными частями и послепродажным техническим обслуживанием. Но этот недостаток можно превратить в преимущество. Дело в том, что импортируемая техника тоже нередко недостаточно обеспечивается запасными частями, правда, уже не по вине изготовителей, а по вине перекупщиков. Торговцы, не приученные думать о судьбе проданных ими товаров, зачастую не закупают необходимого количества запасных частей, и покупатели оказываются лишенными возможности пользоваться приобретенными товарами до тех пор, пока с трудом не обзаведутся необходимыми запасными частями.

Если отечественные производители озаботятся производством должного количества запасных частей и организацией технического обслуживания, то они смогут получить в этом конкурентное преимущество перед поставщиками из-за рубежа, так как они в состоянии создать условия для более оперативного удовлетворения потребностей. Учитывая огромную протяженность нашей страны целесообразно создавать территориальные оптовые центры, которые смогут в кратчайшие сроки (1-2 суток) удовлетворять срочные потребности в запасных частях к продукции разных производителей. Для этого изготовители продукции длительного пользования должны обладать информацией о каждом покупателе на территории, обслуживаемой территориальным центром. Эта информация может содержать сроки продажи, условия использования и, соответственно, вероятность возникновения потребности в запасных частях. При современных информационных технологиях создание такой

информации стоит небольших издержек. На ее основе можно территориальные центры обеспечивать запасными частями в количестве, удовлетворяющем потребности в предельно короткие сроки и за достаточно высокую плату удовлетворять потребности покупателей. Отечественным производителям организовать такое обслуживание покупателей гораздо проще, чем иностранным, и покупатели будут об этом знать и ценить. Это важный элемент условий повышения качества эксплуатации.

Еще одним потенциальным преимуществом российских товаропроизводителей на внутреннем рынке, по сравнению с зарубежными, может стать возможность быстрого получения информации из первых рук, от потребителя, о достоинствах и недостатках продукции. Иностранному производителю при выходе на российский рынок гораздо сложнее получить оценку российских покупателей, чем отечественному. Помехой может быть языковой барьер, территориальная отдаленность, недостаточное доверие, и понимание культурных особенностей. Мы говорим об этом как о потенциальном преимуществе, поскольку для превращения его в реальное российские товаропроизводители должны научиться изучать мнение покупателей. Приучиться к тому, что негативная оценка должна не отбрасываться как неприятное событие, зачастую не совсем квалифицированно обоснованное. Любая негативная оценка должна становиться предметом внимательного изучения и может оказаться источником появления новых идей повышения качества продукции. Важнейшим источником информации о качестве эксплуатации может стать изучение деятельности служб послепродажного обслуживания.

Мы перечислили только некоторые направления качества российской продукции, которые могут сделать ее привлекательной на внутреннем рынке без привлечения огромных инвестиций.

Мы не хотели бы, чтобы у читателя сложилось мнение о том, что мы считаем инвестиции не нужными. Конечно, они полезны. Но сидеть и ожидать пока они появятся, возложив все надежды только на них было бы непростительной ошибкой.

### ***3.5. Стандартизация***

За годы рыночной экономики качество отечественных товаров не только не повысилось, как это обещали идеологи преобразований, но



существенно снизилось, практически во всех отраслях. Одной из важных причин такого снижения, по нашему мнению, является принятие закона «О техническом регулировании» в декабре 2002 года, в котором декларируется положение о добровольном применении стандартов, в том числе и национальных. В статье 2 этого закона, описывающей понятия, используемые в законе, говорится: «стандарт – документ, в котором в целях **добровольного** многократного использования устанавливаются характеристики продукции, правила осуществления и характеристики процессов производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, выполнения работ или оказания услуг». Как видим, здесь четко сказано о добровольности. Будет ли в условиях реализации этого закона потребитель чувствовать себя более защищенным от приобретения некачественной продукции, чем раньше? Под словами «некачественная продукция» в данном случае понимается продукция с низким качеством проекта, то есть с такой проектной совокупностью свойств, которая не соответствует условиям потребления.

Если мы посмотрим логику закона «о техническом регулировании», то в нем вся совокупность свойств, включаемых в понятие качество продукции, делится на две составляющие. Одна составляющая определяет защиту жизни или здоровья граждан, имущества физических или юридических лиц, государственного или муниципального имущества, охрану окружающей среды, жизни или здоровья животных и растений. Эта группа свойств определяется техническими регламентами, соблюдение которых обязательно. Здесь общество берет под свою защиту интересы потребителей.

Вторая составляющая качества это группа свойств, характеризующих все остальные аспекты потребления продукции, которые не связаны с опасностью для потребителя или общества, но характеризуют степень его удовлетворенности продукцией. Для этой группы свойств закон не предусматривает вмешательство общества во взаимоотношения изготовителя и потребителя, считая, что это сфера частных интересов. Поэтому стандарты, описывающие эти свойства, могут применяться добровольно. Поясним на примере текстильных материалов, используемых при пошиве спецодежды. В наборе свойств, описывающих качество этих материалов, есть такие, которые определяют уровень вредного воздействия на тело (физическое или химическое раздражение, электростатика) и т. п. Они, очевидно, будут включаться в регламенты, носящий обязательный характер. Но есть и такие свойства, которые характеризуют устойчивость окраски, способность не менять линейные размеры после стирки. Важно это для потребителя? Безусловно. Опасно для его жизни, если линейные размеры после стирки

изменяются на 10%? Нет, не опасно, хотя очень неприятно. Вторая группа свойств, которая до сих пор определялась государственными стандартами, как и первая, перестает теперь находится под охраной общества. Почему же законодательство допускает такой шаг в направлении незащищенности?

Наверно стоит вспомнить историю стандартизации в нашей стране и в мире. Наша страна была пионером в области государственной стандартизации гражданской продукции. В оборонных сферах в некоторых странах применялись государственные стандарты. Но для обычной продукции считалось недопустимым вмешательство государства в отношения изготовителя и потребителя. Это рассматривалось как покушение на свободу частного предпринимательства. Только в нашей стране соблюдение государственных стандартов на любые виды продукции было обязательным, а не соблюдение могло преследоваться в уголовном порядке. Наши оппоненты за рубежом утверждали, и не безосновательно, что стандартизация может быть тормозом техническому прогрессу. Но научно-техническая революция середины двадцатого века заставила и их прибегнуть к стандартизации, когда под угрозу оказались поставлены жизнь, здоровье людей и безопасность общества в целом. И хотя во многих странах продолжают споры по поводу полезности введения ограничений, накладываемых обществом на взаимоотношения частных лиц (изготовителей и потребителей), стандарты по безопасности, экологичность стали всеобщими применимыми, несмотря на то, что они, на самом деле, как и любое зафиксированное на какое-то время ограничение, могут тормозить развитие. Почему же они вошли в жизнь? Потому что изготовитель и потребитель не являются в большинстве случаев равными партнерами. Изготовитель знает, или обязан знать больше о продукции, чем потребитель. Когда сменяемость видов продукции была относительно редкой, потребитель со временем обучался разбираться в свойствах продукции и мог становится равноправным партнером. Но при той огромной скорости смены поколений продукции, которая пришла с научно-технической революцией, успешное ознакомление потребителя с качеством новых товаров стало практически невозможным. Поэтому в развитых странах появилось два противовеса, защищающих потребителя. По вопросам безопасности и экологичности защиту взяло на себя общество, а по остальным вопросам ассоциации потребителей, создающие специальные исследовательские центры по изучению качества товаров.

Когда речь идет о потребительских товарах, то им оценку дают союзы потребителей, а когда речь идет о товарах производственно-технического

назначения, то они оцениваются либо отраслевыми союзами, либо самими покупателями, когда ими являются крупные корпорации.

Получается, что вторая группа свойств в этих странах не оказалась безнадзорной. Только она находится не под контролем государства, а под контролем общественных организаций для бытовых товаров, либо самих потребителей, когда речь идет о продукции производственно-технического изготовления.

Если учесть ожесточенную конкуренцию на потребительском рынке в развитых странах, то неблагоприятная оценка товара союзом потребителей, не имеющая, казалось бы юридической силы, равнозначна во многих случаях приговору для компании, товар которой получил негативную оценку.

Но у нас-то ведь все пока не так. Нет еще того насыщенного рынка, при котором товар, признанный некачественным, исчезает с рынка. Нет мощной сети потребительских союзов, которые на западе за несколько десятилетий стали реальной силой, противостоящей диктату изготовителей.

***Поэтому переход к добровольной стандартизации, выполненный, как нам кажется, во имя гармонизации с другими развитыми странами, представляется поспешным и потому опасным для потребителей товаров бытового назначения.***

Потребители продукции производственно-технического назначения, наверное, в большинстве случаев в состоянии оценить качество товаров, изготавливаемых по стандартам предприятия, особенно, если эти потребители являются крупными корпорациями, имеющими специалистов различного профиля. Но когда товары приобретаются для домохозяйства, картина совсем иная. Может человек, покупая мясные консервы, изготовленные по стандартам предприятия, быть уверенным, что, открыв их он, увидит там то количество мяса и такого качества, на которое он рассчитывал? Если бы у нас была развитая система союзов потребителей, располагающих специальными исследовательскими лабораториями, как это имеет место быть в США, Европе, то они бы дали оценку, оповестили через свои средства массовой информации о своей оценке рядовых покупателей, и тогда последние были бы защищены от некачественных товаров. Но у нас пока ничего подобного нет. Единственной, хоть и не очень надежной в последнее десятилетие, защитой был государственный стандарт, который изготовитель обязан был соблюдать.

Закон «О техническом регулировании» снял эту защиту. Теперь наряду с уже ранее существовавшей опасностью приобрести фальсифицированный товар, появилась опасность приобрести товар не

опасный для здоровья и жизни, но не соответствующий ожиданиям покупателя.

Что же заставило наших законодателей отказаться от обязательного применения государственных стандартов в отношении свойств, несоблюдение норм по которым не представляет опасности для общества или граждан.

Во-первых, общий идеологический посыл о нежелательности вмешательства государства в экономику, несостоятельность которого мы уже описывали. Во-вторых, действительно имевшие место недостатки действовавшей в нашей стране системы стандартизации, от которых надо было освобождаться. Но вместо того, чтобы освобождаться от недостатков, разрушили систему.

Что же это были за недостатки?

Стандарты недостаточно часто обновлялись и в какой-то момент времени превращались в тормоз для развития. По закону они должны были пересматриваться раз в пять лет. На самом же деле только около 50 % стандартов пересматривались в установленный срок.

Любое отступление от норм стандарта каралось по закону, вплоть до уголовного преследования, даже если это отступление не приносило ущерба потребителю. Приведем пример. Асбестокартон применяется в различных отраслях, в том числе электротехнике и в металлургии. В электротехнике требования к картону по толщине очень жесткие. Допуски измеряются микронами, а в металлургии (для изоляции изложниц) вполне можно использовать асбестокартон с отклонениями по толщине в несколько десятых долей миллиметра. Но стандарт на асбокартон был один и сориентирован он был, конечно, на более жесткие требования электротехнической промышленности. В результате картон, который мог бы успешно использоваться в металлургии, браковался при превышении допускаемых отклонений вместо того, чтобы быть использованным с какой-то скидкой в цене. Таких примеров было множество.

Спрашивается, почему было такое нетерпимое отношение к любым отклонениям, даже безвредным для потребителя. Потому что в условиях всеобщего дефицита изготовитель мог заставить потребителя согласиться на невыгодное для потребителя отступление от стандарта под угрозой невыполнения поставки. Правда, во второй половине восьмидесятых годов прошлого века было найдено разумное решение этого вопроса. В «Положении о поставках продукции производственно-технического назначения» было предусмотрено право обеих сторон договора разрешать отклонения в сторону снижения качества при установлении

соответствующей скидки в цене. Это как раз пример того, как можно устранять недостатки системы вместо того, чтобы разрушать систему, имеющие недостатки.

Любая стандартизация имеет недостаток, заключающийся в том, что записывать в качестве обязательных норм те значения, которые полезны для потребителей, но не достигнуты в производстве изготовителями, невозможно, ибо это приведет к приостановке производства. Если же записать нормы, ориентируясь на сегодняшние возможности изготовителя, то потребитель останется неудовлетворенным, что обычно и происходило. В этом консерватизм стандартизации. Но и в этом вопросе существует решение – опережающая стандартизация.

Опережающая стандартизация – это стандартизация с учетом изменения со времени показателей качества объекта стандартизации. В опережающих стандартах устанавливаются перспективные требования – показатели качества и ступенчатые сроки освоения их промышленным производством. Для того, чтобы, даже имея опережающий стандарт, подготовиться к его выполнению, очень часто недостаточно усилий одного завода или даже отрасли. Ведь качество изделия зависит и от сырья, и от наличия соответствующего оборудования, измерительной техники и т. д. Поэтому для решения крупных серьезных проблем необходимо применять комплексную стандартизацию.

Опережающая стандартизация, узаконенная в нашей стране в то же время, что и «Положение о поставках продукции производственно-технического назначения», не успела принести свои плоды, поскольку в это самое время началось разрушение социалистической экономики, и вся работа по стандартизации была заторможена. При возрождении стандартизации имеет смысл вернуться к идее опережающей стандартизации, которая будет способствовать ускорению развития.

Что же показала практика применения закона «О техническом регулировании»? Надежды на то, что изготовители, ассоциировавшись в какие-то организации, начнут успешно разрабатывать вместо государства свои регламенты, не оправдались. Получилось, что новой нормативно-технической документации в виде регламентов, которая бы заменила собой отмененные ГОСТы, родилось за прошедшие десять лет очень мало. Это понятно, потому что деятельность по созданию регламентов требует высокого профессионализма и затрат, которыми не располагают частные организации. Вместо взвешенного постепенного перевода части стандартов из обязательных в добровольно принимаемые, что было бы вполне разумно, провозгласили одномоментный отказ от обязательности. Автор еще в

2005 году в статье «Обеспечит ли принцип добровольного применения стандартов защиту интересов потребителей», высказывал опасения в том, что принятый второпях закон окажется опасным для потребителей продукции бытового назначения. Эти опасения, к сожалению, подтверждаются. И даже право изготовителей добровольно воспользоваться ГОСТами, которыми они сейчас пользуются как брендом, незначительно улучшает положение. Ведь ГОСТы никто уже 20 лет не обновлял. Они по многим позициям безнадежно устарели и не соответствуют современным требованиям по качеству. Фактически потребителя вводят в заблуждение, апеллируя к его воспоминаниям о том времени, когда ГОСТы защищали его интересы. Во-первых, ГОСТы устарели, во-вторых, нет эффективного контроля за их соблюдением при изготовлении.

В целях повышения качества потребительских товаров необходимо, прежде всего, чтобы государственные структуры (скорее всего организации Госстандарта) в кратчайшие сроки разработали новые стандарты на эту продукцию. Почему этим должны заняться государственные структуры? Во-первых, потому что это вопрос большой социальной значимости. Во-вторых, потому что только таким образом можно обеспечить высокий профессионализм. Частные изготовители не располагают такими возможностями потому, что, как правило, в этой сфере у нас нет гигантских корпораций, которые могли бы позволить себе расходы на выполнение такой работы. Часть из этих новых стандартов следует сделать обязательными. Так делают во многих странах, когда это касается здоровья граждан. Часть может оказаться в категории добровольно используемых. Но можно полагать, что покупатель во многих случаях предпочтет продукцию, изготовленную по добровольно используемым государственным стандартам продукции, изготавливаемой по стандартам предприятий. Российские продукты питания все еще пользуются предпочтением у наших покупателей в силу привычки к ним и их былой добротности. Но и здесь постепенное дальнейшее снижение качества может привести при удешевлении импортных продуктов к снижению спроса на отечественные.

Необходимо серьезное изменение в дальнейшей деятельности по техническому регулированию в направлении усиления роли государственных институтов, которые, если наделить их соответствующими полномочиями, будут способствовать повышению качества продукции и, соответственно, сокращению импорта.

Есть еще один очень важный аспект усиления роли стандартизации в борьбе за импортозамещение. Он заключается в законодательном

закреплении повышения степени соответствия свойств продукции российским условиям потребления.

Рассмотрим, для примера, вопрос о ремонтпригодности автомобилей. Сегодня в мировом автомобилестроении укрепилось следующая тенденция в обеспечении работоспособности автомобилей. Автомобилестроители делают свою продукцию по возможности безотказной, но если отказ произошел, его устраняют в специальных пунктах технического обслуживания силами профессионалов. Потребитель под угрозой утраты гарантии не имеет права заниматься ремонтом, чтобы своими недостаточно квалифицированными действиями не ухудшить техническое состояние машины. Вроде бы все логично и проникнуто заботой о потребителе. Его дело только управлять автомобилем, соблюдая правила эксплуатации. Эта концепция обеспечения работоспособности прекрасно себя оправдывает в странах, в которых экономически целесообразно содержание ремонтных мастерских на сравнительно небольшом расстоянии (20-30 км) друг от друга. Плотность движения автомобилей там достаточна, чтобы даже на таком небольшом удалении ремонтные мастерские имели достаточно клиентов, оправдывающих при не заоблачной цене издержки владельцев этих мастерских.

В России ситуация совершенно иная, потому что иная плотность населения. В городах еще можно обеспечить сравнительно небольшую удаленность пунктов технического обслуживания друг от друга, позволяющую автомобилисту в короткий срок получить требуемую услугу по устранению отказов. Ну, а как быть, если расстояние между станциями технического обслуживания составляет не десятки, а сотни километров. И это не в силу неразвитости сервиса, которую можно было бы со временем преодолеть, а в силу экономической нецелесообразности. Причем именно там состояние дорог и климатические условия таковы, что вероятность отказов многократно возрастает. И это не отдельные уголки России, а весь Север и территория от Волги до Тихого океана. Плюс еще сельские территории в Центральной России. Это не плотно населенная Европа и европейская концепция обеспечения работоспособности автомобиля здесь не приемлема. Автомобилю необходимо участвовать в обеспечении работоспособности автомобиля, а потому автомобиль должен быть ремонтпригоден настолько, чтобы в полевых условиях можно было устранить отказ силами обычного пользователя. Под **ремонтпригодностью** понимается время и трудозатраты, необходимые для устранения неисправностей. Следует отметить, что ремонтпригодность всегда была отличительной особенностью российской техники, особенно военной. Из

истории Великой Отечественной войны известно какую роль сыграла ремонтпригодность в сражении под Прохоровкой во время битвы на Курской дуге. В статье О. Тимофеева «Мы должны пройти этот километр» [27], приводятся данные о том, что в сражении с обеих сторон участвовало 1200 танков и за первые два дня они были полностью выведены из строя. Но наши отремонтировали во время сражения 200 танков, а немцы ничего, потому что советские танки были ремонтнопригодными в полевых условиях, а немецкие в таких условиях ремонтировать было невозможно. В результате у нас сложилось громадное преимущество в количестве боеспособных машин. Немцы начали отход, превратившийся потом в бегство.

Высокая ремонтоспособность характерна для всех видов российской техники, а не только для оборонной, потому что в нашей стране всегда существовала иная, чем в Европе концепция обеспечения работоспособного состояния оборудования, суть которой заключалась в том, что устранением отказов занимаются те, кто технику эксплуатирует.

Главная причина такого подхода, очевидно, заключается в большой протяженности нашей страны и, соответственно, в больших расстояниях между изготовителями и возможными потребителями. И эта причина объективна и неустранима. Техника заранее проектировалась так, чтобы ее могли ремонтировать специалисты не очень высокой квалификации. Даже шутя говорили, что она должна быть «кувалдоустойчивой». Это означает простоту конструкции и легкодоступность к местам ремонта. Такую технику спроектировать гораздо труднее, чем сложную. Но российская техническая культура оказалась способна выращивать специалистов, умеющих находить простые и эффективные решения. Без этого в нашей стране было бы невозможно широкое внедрение техники, когда миллионы трактористов, шоферов оказались способными производить текущий ремонт. Эти же трактористы, превратившись на войне в танкистов, ремонтировали танки на Курской дуге. В экстремальной ситуации возможность и умение моментально устранять отказы может оказаться жизненно важным. Если зимой в мороз автомобиль окажется неисправен на трассе в сотни километров от населенных пунктов, то ситуация может превратиться в смертельно опасную. В России, в силу ее специфических природно-климатических и географических особенностей, экстремальные ситуации гораздо более вероятны, чем в благоустроенной Европе и поэтому национальные стандарты должны учитывать необходимость обеспечения и высокой безотказности и ремонтпригодности автомобилей, тракторов, комбайнов и других видов техники. Может оказаться, что по каким-то из



этих параметров импортная техника не будет соответствовать российским стандартам. Значит, ее нельзя будет импортировать. Это не страшно, если отечественные производители окажутся способными производить технику соответствующего качества. Это будет вариант импортозамещения полезный для российских потребителей.

Могут найтись желающие обвинить нас в использовании стандартов в целях закрытия рынка тем иностранным производителям, которые окажутся неспособными удовлетворять ужесточенные требования по надежности, в том числе безотказности и ремонтпригодности. В этом не будет ничего страшного. Такое уже было, когда в японском национальном стандарте появились ужесточенные требования по выбросам углекислого газа в автомобилях. Японские нормы в то время оказались в сто раз более жесткие, чем европейские и американские. Сами японцы в своем автомобилестроении их обеспечивали. Но американские и европейские автомобилестроители обвинили Японию в патернализме, в искусственном создании барьеров для импорта автомобилей из этих стран. Японцы доказали, что для их маленькой страны с очень высокой плотностью населения и, соответственно, высокой насыщенностью автомобилями для обеспечения здоровья населения именно такие жесткие нормы являются жизненно важными. И что же? Со временем правительства других стран, убедившись, что японские высокие требования к экологичности автомобилей выполнимы, стали вводить в свои стандарты гораздо более жесткие требования (хотя и не такие жесткие как в Японии) по вредным выбросам и, тем самым, заставили своих производителей автомобилей ставить дополнительные очистные устройства и, соответственно, повышать экологичность легкового автотранспорта. Теперь уже никому не приходит в голову обвинять Японию в патернализме. Наоборот, говорят, что Япония стала пионером в борьбе за экологичность автотранспорта.

Если требования российских стандартов будут направлены на повышение качества и соответствовать международным правилам стандартизации, то никакое ВТО не сможет препятствовать их введению. Чтобы проявить максимально доброжелательное отношение к импортерам, можно использовать механизм опережающей стандартизации, то есть заранее предупредить о сроках ввода более жестких требований, может быть даже сделав их ступенчатыми.

Мы так много внимания уделяли отражению в государственных стандартах ужесточению требований по ремонтпригодности, чтобы на этом примере показать, что необходимо подвергнуть ревизии традиционные подходы к определению проектных показателей качества. Не все то, что

принято в других развитых странах, надо без критического осмысления переносить в российские стандарты. Необходимо учитывать специфические российские условия, в том числе российскую техническую культуру. Еще недавно для получения прав на вождение автомобиля надо было хотя бы схематично знать его устройство, чтобы при необходимости оказаться способным устранить несложный отказ. Сейчас под влиянием западной практики от этого требования отказались, и напрасно. Это крайне необходимый в наших условиях элемент технической культуры. Есть еще немало направлений, кроме ремонтпригодности, по которым можно вводить свои требования, отвечающие интересам российских потребителей, которые заставят российских производителей учитывать специфику внутреннего рынка и будут на этом основании способствовать импортозамещению.

Для того, чтобы потребитель стал больше доверять качеству отечественной продукции, он должен быть уверен, что она в действительности обладает совокупностью свойств, записанных в национальных стандартах или регламентах изготовителей. Эта уверенность может появиться в том случае, если изготовитель успешно прошел процедуру сертификации соответствия системы качества добровольной или обязательной, в зависимости от свойств, которыми продукция должна обладать. Хотя система сертификации узаконена в нашей стране уже более двадцати лет тому назад, пока сертификационных органов, испытательных лабораторий, признаваемых международными ассоциациями и аккредитованных ими, недостаточно.

Широкое распространение сертификации позволило бы заставить изготовителей существенно повысить качество изготовления и проектирования продукции и повысило бы доверие покупателей, если о результатах сертификации его умело информировать. Причем, правильно было бы сертифицировать не только изготовителей, но и посредников. Ведь нередко качество страдает при хранении и транспортировке, особенно если учесть, что в течение половины года в нашей стране минусовые температуры, требующие создания особых условий, сопровождающихся немалыми издержками. Это касается и потребительских товаров и продукции производственно-технического назначения. Что касается условий хранения продукции производственно-технического назначения, то там еще можно ожидать, что потребитель в состоянии организовать контроль за действиями торговцев и проверку качества поступившей к нему продукции. Но когда потребителями являются физические лица, то они осуществлять контроль не в состоянии и только придя домой с покупкой, могут убедиться в ее ненадлежащем качестве. Фиксировать дефекты, обращаться в суд в

нашей стране пока не принято. Покупатель просто остается недоволен и постарается, по возможности, не повторять покупки у этого продавца и изготовителя. Еще хуже, когда дефекты не очевидны. Есть немало информации о том, как размороженную и уже подвергшуюся порче продукцию (рыбу, мясо, курицу) обрабатывают различными растворами, чтобы придать им товарный вид и продают ничего не подозревающим покупателям, которым не известно, что эти растворы приносят постепенный и тем особенно опасный, вред их здоровью. Сертификация систем управления качеством услуг оптовых и розничных организаций позволила бы значительно уменьшить вероятность создания подобных коллизий.

В заключение можно сказать, что увеличение доли обязательных государственных стандартов, ориентированных на российские специфические условия и традиции, должно стать одним из принципов стратегии импортозамещения.

### ***3.6. Бережливость***

Идеологи реформирования российской экономики одно из главных преимуществ частнособственнического характера производства видели в том, что хозяин-частник будет трепетно следить за издержками, чтобы обеспечить себе максимальную прибыль. Получилось совершенно иначе, издержки за двадцать послереформенных лет во многих производствах возросли, если измерять их в натуральном выражении. Например, в РСФСР был самый низкий в мире уровень удельного расхода топлива на 1 кВтч отпускаемой электроэнергии. Если удельный расход топлива на электростанциях РСФСР принять за единицу в 1985 г., то в США он был равен 1,14, в Великобритании 1,09, в ФРГ 1,05 и Японии 1,04. После акционирования расход топлива вырос на 30 %.

В «Аэрофлоте» на один пассажиро километр расходовалось 91,5 г. условного топлива, а в США 113 г. Теперь у нас расход значительно выше, чем в США. В 1988 г. на одного работника, занятого в нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности приходилось 4,3 тыс. т добытой нефти, а сейчас 1,2 тыс. т. В результате приватизации производительность труда в этой отрасли упала в 3,5 раза. Вот что дало разделение большого государственного концерна и передача его в частные руки. Мы говорим о величине издержек в натуральном выражении потому, что сравнивать их в стоимостном выражении

бессмысленно после гиперинфляции 90-ых годов XX века и непрекращающейся инфляции настоящего времени.

В чем же заключаются причины роста издержек?

Их несколько. Первая заключается в пренебрежительном отношении к экономии затрат во всем мире. Монополизированное крупное производство получило возможность навязывать свои цены потребителю и под лозунгом: «лучше значит дороже» и наращивает прибыли не за счет экономии в производстве, а за счет роста цен, оправдываемого повышением качества. Прошли те времена, когда в крупных корпорациях следили за каждым центом, израсходованным на производство той или иной детали. Систематическое обновление качества проекта продукции позволяет компаниям устанавливать новые цены без той жесткой привязки к издержкам, которые существовали ранее в эпоху развитой конкуренции. Поскольку более высокое качество новой продукции делает в глазах покупателя рост цен оправданным, возможность достижения меньших издержек при новом качестве остается неизвестной потребителю. Раньше, при развитой конкуренции, снижение издержек было одним из главных способов получения прибыли. При олигополиях и монополиях главным способом получения прибыли стало установление выгодных цен. Это проще, чем вести кропотливую работу по снижению издержек. Производство стало гораздо более расточительным. Правда, в последние десятилетия настроение меняется. Появилось направление «кайдзен», о котором мы скажем чуть позднее. В нашей стране степень олигополизации производства не менее высока, чем в других странах, а может быть и выше в целом ряде основополагающих отраслей, и поэтому названная причина расточительности имеет место.

Второй причиной является увеличение условно-постоянных расходов, обусловленное громадным снижением объемов производства в большинстве отраслей промышленности. Российские предприятия, в основном, сохранившие в прежнем виде здания, сооружения, оборудование, часть персонала и выпускающие при этом в несколько раз меньшее количество продукции, естественно, имеют значительно большие удельные постоянные затраты.

Третья причина заключается в гораздо менее квалифицированном управлении предприятием после их приватизации. Даже самый поверхностный статистический анализ переменных затрат позволяет увидеть их значительный рост в натуральном выражении. Но те самые собственники, которые, по мнению реформаторов, должны были считать каждую копейку, даже не озадачиваются изучением динамики величины

затрат. Потому что хозяевами стали в большинстве люди некомпетентные в производстве, которым они владеют, а получить прибыли, как мы уже отмечали ранее, легче за счет повышения цен, чем за счет кропотливой работы по снижению издержек. Исполнителям рост издержек безразличен, хотя они-то в состоянии его увидеть. Но они считают это не своим делом. Это увеличение издержек имеет самое прямое отношение к конкурентоспособности российских товаров на внутреннем рынке.

Ранее мы уже отмечали, что в силу специфических природно-климатических и географических условий России издержки в производстве материальной продукции в ней всегда выше среди мировых при любом условии технологии и организации. По подсчетам российских экономистов издержки производства конечной сопоставимой продукции, продаваемой на мировом рынке за 100 долл., составляют (в долларах) в Великобритании – 121,5; в Германии – 110; в США – 93; в Японии – 89,5; в России (и в Казахстане) – 253.

В новых индустриальных странах Юго-Восточной Азии этот показатель составляет около 60 долларов [28]. Как мы видим, разница настолько ошеломляющая, что говорить о конкуренции на мировом рынке для российской продукции бессмысленно. Мы не знаем досконально методологию расчетов, используемых автором этого чрезвычайно интересного исследования и поэтому можно усомниться в точности результатов, но в том, что разница в величине издержек действительно огромна, сомневаться не приходится. Стоит ли в таком случае, при такой огромной разнице в издержках, заниматься уменьшением их величины для российской промышленности? Безусловно, стоит.

Мы уже отмечали, что главным конкурентным преимуществом российской продукции на внутреннем рынке может стать качество продукции, созданной именно для этого рынка. Но это не значит, что цена продукции потеряла свое значение полностью и потому величина издержек, безусловно, важна. Работу эту, по нашему мнению, стоит разделить на 3 этапа.

Во-первых, поднять статистику по величине издержек в натуральном выражении и установить насколько они выросли по сравнению с 1987 г., последним годом нормального функционирования социалистической экономики. Мы обращаем на это внимание потому, что российские экономисты зачастую начинали анализ с 2000 г., а это методически неправильно, так как никаких экономических преобразований в 2000 году не произошло.

Во-вторых, следует установить, какая часть прироста издержек в натуральном выражении связана с изменением удельных условно-постоянных расходов в натуральном выражении, а какая с изменением удельных переменных. Совершенно ясно, что рост переменных расходов в большинстве случаев объясняется просто ослаблением управленческого контроля. Раньше, при социалистической экономике, когда предприятия принадлежали государству и подчинялись ведомствам, последние отслеживали динамику расходов и, безусловно, не допускали роста удельных переменных без каких-либо причин. Новые собственники в большинстве случаев этим анализом не занимались и поэтому переменные издержки стихийно стали расти. Теперь если этот рост расчленить по элементам затрат, можно установить, какая часть прироста издержек может быть устранена сравнительно просто – за счет установления жесткого контроля за их снижением. Это позволит вернуться к ранее достигнутому уровню за счет чисто административного приема. Но административные методы могут позволить в лучшем случае вернуться к уровню переменных затрат дореформенного периода. А кто сказал, что это предел возможного снижения издержек, что расточительность не имела место и при социалистической экономике последних десятилетий.

Вообще, с тех пор, как в сороковых годах прошлого века в США была провозглашена идея роста потребления, как главной цели развития, отношение к сбережению изменилось. Насыщенный рынок требовал непрерывного повышения качества. Иначе покупателю не было смысла покупать новую продукцию. Продукция прежнего качества у него уже была. Надо было предлагать продукцию более высокого качества, но по такой цене, чтобы рост качества опережал рост цен. То, что цена возрастала, не останавливало покупателя, если от роста качества он получал выгоду, перекрывающую рост цены. Отсюда и возникла концепция «лучше значит дороже», дающая оправдание росту цен. Если бы продолжала существовать реальная конкуренция в ведущих отраслях, то она бы препятствовала росту цен и заставляла бы производителей и при росте качества продолжать, как было ранее бережливо относиться к расходованию ресурсов. Эта концепция «лучше значит дороже» была взята на вооружение и советскими экономистами. И в методике ценообразования на новые виды продукции эффект от повышения качества было рекомендовано частично включать в цены производителей. Получив возможность увеличивать прибыль за счет повышения цен, наши товаропроизводители перестали кропотливо заниматься экономией ресурсов, как это было до середины 60-х годов XX века, когда главным экономическим показателем было выполнение

задания по снижению себестоимости. Следовательно, снижение издержек до дореформенного уровня нельзя считать достижением минимально возможной величины.

Поэтому, в третьих, необходимо привлечь к поиску путей снижения издержек творческий потенциал работников предприятий, как это делает руководство многих преуспевающих компаний на Западе, использующих методологию «кайдзен», родившуюся в Японии.

Следует отметить, что два последних десятилетия в мире характерны распространением критического отношения к расточительству, сформировавшемуся, начиная с сороковых годов. Причиной этого изменения явилось все большее осознание ограниченности мировых запасов природных ресурсов и ухудшением экологической обстановки вследствие стремительного возрастания масштабов техногенной деятельности. Мировой финансово-экономический кризис усилил недовольство прежней расточительностью в производстве. Поэтому «кайдзен», как эффективный способ борьбы с ней получил широкое распространение в мире. Этому направлению посвящено множество работ [29, 30], поэтому мы остановимся только на некоторых аспектах.

«Кайдзен» – это непрерывное совершенствование, в которое вовлечены массы исполнителей, предлагающих мероприятия по совершенствованию.

В работе идеолога этого направления Масаака Исаи «Гемба кайдзен» [29] есть следующее высказывание: «Есть два подхода к решению проблем. Первый предусматривает инновацию – применение новейших дорогостоящих технологий, например – высокопроизводительных компьютеров, а так же вложение значительных средств. Второй использует такие инструменты как здравый смысл, контрольные листки и методы, не требующие больших затрат. Это подход называют кайдзен. Чтобы осуществлять планирование и работать вместе для достижения успеха, в процесс совершенствования вовлекаются все – начиная с руководителя организаций» [29, с. 22]. Далее автор говорит о том, что у менеджеров всех уровней есть две главных функции – совершенствование и поддержание.

Поддержание – это действия, направленные на обеспечение имеющихся технологических, организационных и операционных стандартов и поддержку этих стандартов за счет обучения и дисциплины. Совершенствование же – это все, что направлено на улучшение существующих стандартов.

Кайдзен – это небольшие усовершенствования в результате постоянных усилий. Инновация предполагает резкое улучшение в результате

значительных вложений средств в новые технологии или оборудование. Кайдзен это недорогой способ совершенствования, основанный на человеческих усилиях, морали, коммуникации, обучении, командной работе, вовлечении. Это как раз тот вариант, который для сегодняшней российской ограниченности инвестиций, может оказаться самым подходящим. И непонятно почему российское руководство, много говоря об инновациях, не уделяет внимание совершенствованию через кайдзен.

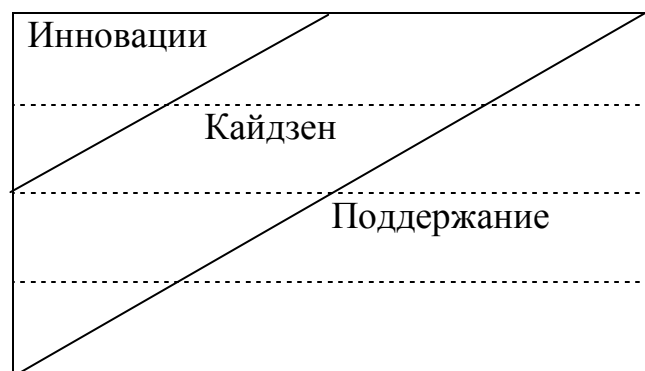
Исаи приводит интересную схему.

Высшее руководство

Менеджмент среднего звена

Мастера

Рабочие



Место инновации кайдзен в процессе совершенствования.

Приняв на вооружение эту схему, мы должны считать, что инновациями в первую очередь занимается высшее руководство и менеджмент среднего звена, а кайдзен (непрерывное совершенствование) удел менеджмента среднего звена, мастеров и рабочих. Поддержание касается всех уровней управления. Кайдзен – это совершенствование на рабочем месте (гемба), заключающееся в снижении потерь (муду). Японское муду означает потери, то есть действия, не повышающие ценность, создаваемую на рабочем месте. Например, вспомогательные действия токаря. Сам процесс резания это действие, создающие ценность, а установка деталей в станок – муду. В устранении муду больше всего нужны не книжные знания, а наблюдения и умение их анализировать. Наблюдения это функция рабочих. Они это делают всегда, а вот умению анализировать результаты наблюдений и генерировать идеи рабочих надо научить.

Имаи приводит следующие данные. Культура кайдзен, внедренная в Toyota Astra Motor в Индонезии привела к тому, что количество предложений по совершенствованию в 1995 году достигло 7 на одного человека, а годовая экономия от их внедрения составила 5 млн долларов. Для того, чтобы добиться такого снижения издержек путем осуществления инвестиционных мероприятий пришлось бы потратить 30-35 млн долларов



при окупаемости инвестиций в 6-7 лет. Многие западные топ-менеджеры до сих пор не верят, что можно, не вкладывая денег, получить такие удивительные результаты. Но это факт, что в целом ряде стран Юго-Восточной Азии кайдзен успешно существует десятки лет. Это направление деятельности не дает быстрых результатов, потому что требует перестройки мышления и менеджеров и рабочих. Это подобно тому, говорят авторы книги: «Бережливое производство» [30], как отказываться от мышления периода холодной войны, когда противоборство являлось сутью взаимоотношений.

По мнению американских исследователей успешной работы американских компаний, взявших на вооружение кайдзен, для полного освоения бережливого производства требуется минимум три года [30, с. 19]. Это предложения, основанные на наблюдениях и их творческом осмыслении рядовыми исполнителями.

Приводится такой пример применения «кайдзен» на одном американском предприятии. В производстве использовались рулоны алюминиевого листа. Когда эти рулоны перемещали к месту дальнейшего использования, то их волочили по полу. Естественно, наружный виток рулона, при волочении оцарапывался и не был пригоден к дальнейшему применению. Его обрезали. И так длилось годами. Когда развернулось движение непрерывного совершенствования и работники стали смотреть на все привычное другими глазами, кто-то предложил пол в месте волочения рулонов покрыть металлом, чтобы исключить оцарапывание. Отпала нужда обрезать наружный виток, что позволило сэкономить большую сумму денег. Все всегда это было на виду, но не обращали внимания, в силу привычности. Когда таких вдумчивых, наблюдательных людей множество, эффект получается значительный. Инновации по-прежнему являются генеральным направлением развития, но и непрерывное совершенствование приобретает очень важное значение.

Главным условием успеха является создание таких отношений между работниками и компанией, чтобы персонал считал сбережение ресурсов важным для себя делом.

В промышленной социологии есть понятие «рестрикционизм» – сознательное ограничение работниками своей выработки. Один из американских социологов писал еще в 1981 г.: «Расщепление атома – детская игра по сравнению с проблемами раскола и манипулирования крепко спянной группой рабочих». Тейлор еще раньше говорил, что саботаж (так он сто лет назад называл рестрикционизм) это один из методов борьбы рабочих за свои интересы. Так вот переход от

рестрикционизма к сотрудничеству лежит в основе успеха непрерывного совершенствования. В России есть исторически сложившиеся традиции такого сотрудничества, когда интересы дела рассматривались как жизненно важные для работающих.

Приведем пример того как работники проявляют необычайно творческий подход, когда они уверены в том, что это необходимо для дела. В книге бывшего директора Уралмашзавода Ю. Н. Кондратова [31] описывается случай из истории Уралмашзавода. 17 сентября 1941 г. на имя директора завода пришла телеграмма за подписью Сталина следующего содержания: «Прошу Вас честно и в срок выполнять заказ по поставке корпусов для танка КВ Челябинскому тракторному заводу. Сейчас я прошу и надеюсь, что Вы выполните долг перед Родиной. Через несколько дней вы окажитесь нарушителями своего долга перед Родиной, начну Вас громить как преступников, пренебрегающих честью и интересами Родины. Нельзя терпеть, чтобы наши войска страдали на фронте от недостатков танков, а вы в далеком тылу прохлаждались и бездельничали. И. Сталин».

Директор собрал личный командный состав и зачитал телеграмму, а потом пошли по цехам завода коммунисты и доводили ее содержание до всех работающих. Суровые слова не вызвали в людях уныние и обиду. Одним из узких мест был участок по расточке корпусов танков. По всем нормативам время расточки корпуса составляло 18 часов напряженной работы. За три дня работники участка предложили и внедрили целый комплект технических и организационных решений, позволяющих снизить это время до 5,5 часов. Мастер этого участка комсомолец Михаил Попов, сам проявивший творчество и вовлекший в него рабочих участка, после достижения рекорда, позволившего в 3 раза увеличить производство корпусов танков, выступая перед работниками цеха завода, заявил: «Пусть помнит каждый из нас – сегодня линия фронта у твоего станка, и работать надо по-фронтовому. Мы объявляем себя рабочими-фронтовиками». Этот призыв был подхвачен во всех цехах завода и многие бригады стали бороться за звание фронтовой бригады. В книге приводится масса примеров, когда творчество инженеров, рабочих позволяло сделать возможным то, что казалось невыполнимым. За три дня повысить производительность труда в 3 раза, не меняя состава оборудования. Можно ли себе такое представить? Достигнуто это было не только физическим напряжением, но и умом, прежде всего.

Творческие способности российских работников, которые недостаточно использовались в застойный период советской экономики и совершенно не используются после ее реформирования, могут стать

важным фактором поворота к бережливости. Если уж американские и европейские работники, воспитанные в духе индивидуализма, оказались вовлеченными в движение за снижение потерь, то от русских рабочих и инженеров, из которых еще не выветрился дух коллективизма, есть основание ожидать активного участия в поиске путей снижения издержек.

Главное – изменить отношение к персоналу. Перестать относиться к работникам как к неспособным на самостоятельное мышление исполнителям. Как добиться создания у работников ощущения тождественности интересов работающих и компаний хорошо описано в упоминавшихся работах. Насколько совершенствование оказывается эффективно можно пояснить на примере работы по снижению расхода металла на одном из трубных заводов, проведенной с участием автора и описанной в работе [32].

Главное в этой работе заключалось в том, что был найден способ прекратить обрезать концы двенадцатиметровых труб по 0,5 метра с каждой стороны. К этому обрезанию все привыкли с момента создания производства. Его планировали в расходе металла, как неизбежную потерю, потому что на этих обрезаемых концах была масса дефектов, создаваемых на различных стадиях производства. В ходе кропотливой работы выяснилось, что все эти дефекты можно предотвратить, если поверить в то, что концы труб можно не обрезать. В течение нескольких лет творческими усилиями работников удалось предотвратить образование дефектов на концах труб, которые раньше считались неизбежными и прекратить обрезание концов. Это позволило на 40% сократить потери металла, что в денежном выражении означало экономию 1700 млн руб. Чтобы получить такую экономию путем инноваций по обычным меркам требовалось бы вложить 4 млрд руб. инвестиций. Конечно, не всегда эффект от сбережения может быть таким впечатляющим. Но это пример того, что множество, казалось бы, мелких, улучшений может в совокупности дать значительный результат. Работники, включающиеся в деятельность по непрерывному совершенствованию по сбережению ресурсов, сами психологически должны быть настроены на бережливость. Для этого они и в личном потреблении не должны быть расточительными. Потребительство сравнительно недавно стало идеологией широких слоев населения под воздействием массовой пропаганды через средства массовой информации, когда в сороковых годах двадцатого века крупные корпорации в США в условиях насыщенного рынка стали изыскивать способы формировать дополнительно рост потребностей. Людям прививалась убежденность в том, что успешный человек должен обязательно менять модель автомобиля, одежду, обувь и

т. п., не дожидаясь их физического износа. Расточительность стала модой. Тысячелетиями воспитывавшаяся в людях бережливость, стремление максимально использовать все созданное человеческим трудом и природой, осмеивалось как архаизм. Религии всех народов воспитывали бережливость, убеждали, что для счастья людей духовные богатства являются главным, а вещественное необходимо для поддержания существования, но не более того. Марина Цветаева в своих воспоминаниях об отце – статском генерале, заведовавшем знаменитым Московским музеем, писала о том, что он носил генеральский мундир до физического износа, и родные не могли его уговорить сменить его на новый. Он искренне не понимал, зачем надо заменять еще пригодную к употреблению одежду. Это было суждение высокого знатока искусства, ценителя прекрасного. Эйнштейн пренебрегал внешним видом своей одежды потому, что он был велик в любом одеянии. А вот звездам кино, эстрады нужны дорогостоящие побрякушки, дворцы, ванны из золота, чтобы все оценили их необычайность. И именно эта бессмысленная расточительность под влиянием пропаганды становится притягательной для широких масс сначала в США, а потом и в других странах. Телеигры, в которых участники кидают друг в друг кремовые торты, в то время как в мире сотни миллионов детей истощены от голода, вызывают у зрителей отвращение, но находятся подражатели таких забав. Человек расточительный в быту вряд ли станет бережлив на производстве. Поэтому задача менеджмента, возглавляющего поиск путей снижения издержек, заключается и в том, чтобы своим поведением подавать пример бережливого отношения ко всему, что создано для блага людей. Это особенно актуально сейчас, когда идет истощение природных ресурсов и экологическая обстановка в скором будущем заставит людей уменьшить потребление. Для России бережливость естественна, потому что наша природа никогда не баловала простой народ излишествами, все давалось с большим трудом. Поэтому возврат к идеологии сбережения будет восприниматься как естественное продолжение национальной традиции.

### ***3.7. Организация реставрации и модернизации промышленных изделий***

Еще одним из вариантов импортозамещения может стать реставрация и модернизация промышленных изделий. В период расцвета культа потребления родилась идея нецелесообразности создания долговечных и ремонтпригодных изделий. Считалось, что разумнее выбросить отслуживший свой недолгий срок изделие и создать новое, более

современное. На самом деле, создавая такие недолговечные и малоприспособленные к ремонту изделия, изготовители обеспечивали себе будущего потребителя. А то, что при этом истощаются ресурсы и ухудшается экологическая обстановка, изготовителей не волновало. Сейчас наступило время, когда идеология общества потребления подвергается все большей критике. Все большее число специалистов задумываются о том, что смена средств производства раз в 4 года, которая еще 30 лет назад рассматривалась как показатель хорошего темпа НТП, нецелесообразна и поэтому делать эти средства производства надо хотя бы с долговечностью около 10 лет, и за этот срок их вполне можно отремонтировать и реставрировать. Если, допустим, металлорежущий станок будет иметь долговечность 10-15 лет, то технический прогресс не пострадает. За это время можно, проводя капитальный ремонт, сменить в нем узлы, связанные с компьютерным управлением, но не надо менять станину. Это значит, что сразу, при проектировании станка, необходимо конструктивно предусмотреть возможность его обновления и создать на заводе-изготовителе службы, предназначенные для модернизации. Потребителю будет выгоднее, допустим, через 5 лет отдать станок на модернизацию, чем покупать новый. Заниматься такой модернизацией отечественному изготовителю более сподручно, чем зарубежным изготовителям. Такая деятельность может стать очень выгодной сферой применения сил. Пример со станком может быть расширен, потому что модернизация силами изготовителя может касаться тракторов, комбайнов, судов, турбин и т.п. И везде отечественный производитель, занявшийся такой деятельностью, сможет выполнять ее с меньшими затратами и более высоким качеством, благодаря непосредственному контакту с заказчиками. Хорошим примером такой модернизации является взаимодействие российского оборонного комплекса с покупателями-иностранцами военной техники. Вместо того, чтобы покупать новые танки, Индия заключила огромный контракт на их оснащение современным средствами управления, и это обошлось ей значительно дешевле. Такие же контакты на модернизацию своих самолетов и вертолетов получили авиастроительные предприятия. Такое взаимодействие взаимовыгодно.

Первые примеры модернизации уже появляются в российской промышленности, но, к сожалению, вновь народившиеся бизнесмены нередко недостаточно подготовлены, чтобы видеть свою долгосрочную выгоду.

Так ЗАО НПО «Темп», возглавляемое крупным специалистом трубного производства, доктором экономических наук Богатовым Н.А.,

разработало и внедрило на опытном участке технологию реставрации отработанных насосно-компрессорных труб и насосных штанг. Отрабатывшие ресурс трубы, которые никто даже для сдачи в металлолом не собирал, были подвергнуты на опытных установках несложной обработке, которая позволила не только восстановить служебные свойства, но и увеличить в 2-3 раза их долговечность. Учитывая, что годовая потребность в насосно-компрессорных трубах составляет около 350 тыс. т, было бы разумно создать специальное производство по модернизации труб, которое бы значительно снизило потребность в новых трубах для нефтяной промышленности. Когда Н.А. Богатов обратился с таким предложением к руководителям металлургических компаний, то ему ответили, что им невыгодно создание такого производства, потому что это уменьшит потребность в новых трубах, на которую уже рассчитаны их мощности. Их и так все устраивает, а то, что ежегодно будут продолжать бессмысленно расходовать сотни тысяч тонн металла, их не волнует. То, что менеджеров частных компаний не интересует народнохозяйственные интересы, заключающиеся в снижении расходования природных ресурсов, не удивительно. Но ведь они поступают и против собственных интересов. Поскольку уже родилась такая выгодная для потребителей технология, позволяющая нефтяникам за более низкую, чем вновь изготовленные трубы цену, приобретать трубы со сроком долговечности в 2-3 раза большим, то обязательно найдутся другие изготовители, которые организуют предложенные ЗАО НПО «Темп» производство и будут получать хорошую прибыль. И потребность в насосно-компрессорных трубах и насосных штангах все равно уменьшится. Только тогда металлургические компании потеряют и спрос на новые трубы и возможность получать прибыль от модернизации отработанных труб.

Нежелание и неумение думать о будущем, на несколько лет вперед, может стать препятствием созданию условий для реставрации и модернизации.

Но есть другие примеры, когда реставрация отработанных свой срок изделий успешно осуществляется в течение нескольких десятков лет. На Урале есть предприятие «Пневмостроймашина», выпускающее гидромоторы, которыми укомплектовываются строительно-дорожные машины (экскаваторы, бульдозеры, автокраны).

Эти гидромоторы, будучи высокоточными изделиями, работают в крайне тяжелых условиях запыленности, загрязненности и поэтому быстро выходят из строя из-за износа гидроцилиндров. Ремонтировать эти гидромоторы в полевых условиях невозможно, а при выходе их из строя

простаивает весь огромный дорогостоящий агрегат. Изготовитель создал по стране сеть обменных пунктов, в которых потребитель может немедленно обменять вышедшие из строя гидромоторы на исправные. Все неисправные гидромоторы возвращаются на завод и подвергаются реставрации, заключающейся в том, что самая быстроизнашивающаяся пара «цилиндр-шток» восстанавливается. Отремонтированный гидронасос имеет себестоимость не выше 40-50 % от нового и продается потребителю по цене 70 % от нового. Эта реставрация выгодна обеим сторонам и позволяет экономить ресурсы. И, конечно, такое сотрудничество выгодно, когда изготовитель и потребитель находятся в одной стране. Это одно из преимуществ отечественных изготовителей по сравнению с импортными поставщиками.

Реставрация вышедших из строя изделий это очень перспективное направление для металлургической промышленности. Наплавка, напыление, антикоррозионная защита и т. п. может при серьезной организации вернуть к использованию миллионы тонн труб, рельсов, запасных частей, которые сейчас бездарно превращаются в металлолом. И уже появилось немало предприятий малого бизнеса, почуявших перспективность и прибыльность этого направления, но не имеющих серьезных технологий реставрации и контроля качества отреставрированных металлоизделий. Так на всю Россию прогремело «газовое дело» в Санкт-Петербурге, когда для ремонта трубопроводов большого диаметра были использованы ранее бывшие в употреблении газопроводные трубы. В принципе идея была разумная: газопроводы были рассчитаны на давление 55 атмосфер, а водоводы, теплопроводы на давление 12 атмосфер и поэтому трубы уже не пригодные в газопроводах вполне могут быть использованы в трубопроводах невысокого давления. Но эти трубы должны были быть подвергнуты еще каким-то видам контроля, возможно антикоррозионному покрытию. То есть надо было грамотно подойти к этому, в общем-то, разумному решению и понести какие-то затраты, прежде чем продавать трубы для нового назначения. Этого сделано не было. Трубы стали укладывать в трубопроводы и по городу покатила волна разрывов. А поскольку трубопроводы диаметром 820-1220 мм снабжают крупные районы города, то разрывы приводили к очень серьезным сбоям в энергообеспечении города. Так, в принципе, перспективная идея была дискредитирована жадностью и безграмотностью исполнителей, как со стороны муниципальных служб, так и поставщиков.

Мы привели этот пример, чтобы показать, что реставрация не должна попасть в руки некомпетентных и недобросовестных дельцов. Она должна

стать важным, контролируемым компетентными специалистами направлением деятельности преимущественно отечественных производителей.

Что имеется в виду под контролем реставрационной деятельности. Поясним на примере. Какое-то предприятие представляет изделие, для эксплуатации которого нужны запасные части. Но на рынке этих запасных частей нет в достаточном количестве. Находятся «инициативные» предприниматели, которые собирают вышедшие из строя запасные части, придают им товарный вид и продают как новые. Или изготавливают внешне похожие, но не прошедшие необходимых технологических операций детали, которые потом могут быстро выйти из строя и привести к поломке или аварии машин, для которых они приобретались. Ясно, что такие фирмочки должны получать лицензию от изготовителей этих запчастей. Или эти малые компании должны сертифицировать систему качества в соответствующих сертификационных органах. Сегодня, например, в России уже действует около трех десятков фирм по реставрации электросварных труб среднего диаметра. Деятельность некоторых из них заключается в том, что они приобретают вышедшие из строя трубы, вырезают дефектные, по их мнению, участки, сваривают короткие участки в плети и продают. Никакого контроля качества, кроме может быть опрессовки, они не производят. Потребители, соблазненные невысокими ценами, приобретают «отреставрированные» таким образом трубы, которые иногда успешно эксплуатируются. Но не всегда. Бывают аварии, подрывающие доверие к реставрации. Если бы все было сделано профессионально, то хорошая идея принесла бы пользу и изготовителям и потребителям. Конечно, отреставрированные таким образом трубы оказались бы дороже, чем халтурно подготовленные, но все равно они были бы дешевле новых.

Если поднять деятельность по реставрации и модернизации на высокий профессиональный уровень, то это может стать одним из важных направлений импортозамещения и ресурсосбережения.

### ***3.8. Регламентация посреднической деятельности***

Одной из серьезных помех конкуренции отечественных товаров с импортными является бесконтрольность российских посредников. Когда социалистическая экономика в России оказалась демонтированной, и государственная система распределения товаров одномоментно оказалась ликвидированной, ее место заняло множество инициативных, но



недостаточно компетентных и ответственных посредников. К началу двухтысячных годов из этого экономически неоправданно большого количества осталось только часть, но нравы того, дикого посредничества остались.

Во-первых, это полный произвол в установлении оптовых и розничных надбавок за массовую и серийную продукцию. Так надбавки за металлопродукцию могут достигать от 10 до 40 % от цены предприятий, значительно превышая прибыль металлургического предприятия. За рубежом такие надбавки, как правило, колеблются в пределах 3-5 %. На машиностроительную продукцию, например, аппараты для искусственной вентиляции легких, торговая надбавка колеблется в пределах от 5 до 50 %, в то время как рентабельность продаж составляет около 10 %. Все усилия коллектива предприятия по снижению издержек в таком случае перекрываются алчностью посредников, которые такими действиями препятствуют импортозамещению. Неправильное понимание торговцами и производителями права собственности на продукцию является препятствием для установления изготовителями величины предельных надбавок для оптовиков и розничных торговцев, как это делается во многих странах с рыночной экономикой. Это очень важно потому, что позволяет изготовителю вести ценовую политику. В российской практике нередки случаи, когда посредники при многоуровневых каналах распределения в 2-3 раза увеличивают цену изделий. В этом случае бережливое отношение к ресурсам, на основе которого производители могли бы стараться снизить цену в надежде на увеличение объема продаж, будет нейтрализовано посредниками, которые это снижение цен используют для увеличения своей прибыли. До конечного покупателя снижение цен не дойдет, и конкуренция между изготовителями не осуществится. А наши недостаточно грамотные в правовом отношении изготовители все еще считают, что передав продукцию в собственность посредникам, они утратили возможность влиять на цены. Но это не так. При продаже посредникам своей продукции изготовители имеют право в договоре предусмотреть обязательства посредников продавать эту продукцию по ценам, устанавливаемым в определенном диапазоне. Только при этом условии изготовителю есть смысл заниматься снижением цен для вытеснения импорта.

Для потребительских товаров во многих странах применяется ограничение ценовых надбавок посредников, в зависимости от вида продукции и региона, со стороны государства. Особенно тщательно государство следит за ценами на потребительские товары первой

необходимости, такими как хлеб, мясомолочные изделия, сахар, лекарства и т. п. Таких ситуаций, когда розничная надбавка на лекарство превышает 50 % от цены изготовителя, там быть не может. А в России цена на одно и тоже лекарство в одном и том же городе может отличаться в аптеках, расположенных на близком расстоянии друг от друга на 15-20 % в зависимости от каких-то сугубо личных соображений владельца.

Представляется целесообразным установление обязательного диапазона ценовых надбавок для оптовых и розничных посредников. По каким-то видам продукции право установления надбавок может быть на федеральном уровне, по другим – на региональном. Но регламентация, по нашему мнению, должна быть. Она будет способствовать выравниванию уровня рентабельности и оплаты труда между изготовителями и посредниками и, тем самым, способствовать инвестированию в производство.

Помимо того следует способствовать созданию маркетинговых сетей, в которых бы все участники распределения, на основе заранее оговоренного при создании сети уровня надбавок, стремились сокращать издержки распределения. Интернет-продажи могут стать одним из важных инструментов рационализации перевозок, количества пунктов погрузки, разгрузки и складирования при смене собственников.

Во-вторых, это неудовлетворительный контроль за соблюдением посредниками условий хранения, особенно при транспортировке в условиях низких температур. Учитывая особенности российского климата и географии, следует признать, что для многих товаров транспортировка с соблюдением правил хранения, сформированных изготовителем, представляет значительные сложности и требует издержек.

Импортные товары, как мы уже отмечали ранее, преимущественно в условиях хранения и транспортировки, содержат плюсовую температуру, обеспечение которой в нашем климате затратно. Когда речь идет о продовольственных товарах, крупные оптовые сети, как правило, обеспечивают требуемую температуру перевозок и хранения. При перевозках и хранении товаров производственно-технического и бытового назначения вероятность строгого сохранения температурного режима значительно ниже. Да и изготовители-импортеры, привыкшие рассчитывать на европейские температуры, не всегда в своей нормативно-технической документации указывают допустимый температурный интервал. При приемке по качеству, дефекты, образовавшиеся вследствие пребывания изделия при недопустимо низкой температуре, далеко не всегда выявляются, да и их происхождение от переохлаждения доказать не всегда

возможно. А многие дефекты вообще выявляются только в процессе эксплуатации и иногда за пределами гарантийного срока. Чтобы избежать этих неприятных ситуаций необходимо, чтобы, с одной стороны, изготовитель обязательно указывал в нормативно-технической документации требуемый температурный интервал, а посредники, с другой стороны, обеспечивали его соблюдение. Все это можно обеспечить созданием в посреднических компаниях или маркетинговых сетях, состоящих из участников каналов распределения, систем управления качеством, сертифицированных должным образом. Регламентация посреднической деятельности может заключаться в том, чтобы лицензия крупным посредникам выдавалась при обязательной сертификации в них систем управления качеством. Желательно, чтобы одним из условий лицензирования было наличие высшего образования у руководства компаний. Это было бы предпосылкой грамотного управления системой качества в компании, в том числе закупок по импорту таких товаров, которые наиболее соответствуют российским требованиям к логистике.

В-третьих, как нам кажется, следовало, бы упорядочить внешнеэкономическую деятельность. Когда была отменена государственная монополия на внешнюю торговлю, то, наряду с некоторыми преимуществами, проявился крупный недостаток этого преобразования, заключающийся в том, что в эту сферу пришло множество профессионально неподготовленных участников. При всех, действительно имевших место недостатках в работе Министерства внешней торговли, там работали профессионалы высокого качества, и они располагали огромной информацией о качестве продукции и ценах вероятных партнеров. Вместо них участниками торговых отношений стали совершенно не имевшие представления о конъюнктуре, о методике ведения переговоров, о гражданско-правовой обстановке в странах-импортерах. Это обусловило массу потерь в девяностые годы. Сейчас, конечно, множество мелких фирм-участников внешнеторговых отношений ушло в небытие. Но, по-прежнему слабым местом во внешнеторговой деятельности посредников является слабое знание возможностей промышленности, репутации отдельных фирм страны-импортера.

Мелким российским компаниям, занимающимся импортом приобрести эту информацию невозможно и поэтому они, зачастую ориентируясь только на минимальные цены, приобретают низкокачественную продукцию, затопляя ею российский рынок.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что наиболее эффективными являются крупные внешнеторговые компании. Так, в Японии 9 торговых

домов импортирует 65 % продукции. Они имеют возможность серьезно изучить ее качество и цены в разных странах и благодаря большим размерам закупок, приобретать ее со скидкой и в свою очередь устанавливать сравнительно небольшие надбавки.

В США Министерство торговли имеет во многих странах свои бюро, которые изучают конъюнктуру внутри каждой страны и подготавливают обзоры для внешнеторговых компаний, которые пользуясь полученной информацией заключаются контракты с выгодными партнерами.

Либерализация внешнеторговых отношений в России не должна превращаться в ее полную дезорганизацию, как это произошло в девяностых годах, и пока сохраняется в значительной степени. Следует так, чтобы мелкие участники импортной деятельности ушли с рынка. От крупных импортеров можно требовать, чтобы они приобретали для российского рынка не залежалые, никому не нужные товары, а товары высококачественные, изготовленные с учетом специфических российских условий. Возможно, импортные товары от этого станут дороже, но, если при этом повысить их качество, то потребители от этого не потеряют, а наши отечественные производители получают образцы товаров, которые будут заставлять их подтягиваться в конкуренции.

## **Заключение**

1. Вступление России в ВТО создает условия, способствующие росту импорта, поскольку по большинству видов продукции издержки материального производства в России выше среднемирового уровня вследствие специфических природно-климатических и географических особенностей страны. Цены поэтому могут оказаться выше мирового уровня. Снижение пошлин, предусмотренные условиями вхождения в ВТО, отрицательно повлияет на конкурентоспособность российских предприятий на внутреннем рынке.

2. Доля импорта в потреблении России в настоящий момент настолько велика, что производственные мощности собственного производства оказались незагруженными. Имеющий место спад на 40-80% по сравнению с 1987 г. (последний год социалистической экономики) в производстве жизненно важных для страны отраслей, таких как электронная промышленность, станкостроение, автомобилестроение, авиастроение, судостроение, тракторостроение и т.п. в значительной мере объясняется тем, что их продукция замещается импортной. В сфере потребительских товаров по целому ряду видов продукции происходит то же самое. Так, производство тканей по сравнению с дореформенным уровнем уменьшилось в 2,5 раза. Потребление одежды в нашей северной стране только на 12% обеспечивается отечественными производителями. Естественно, такая малая доля внутреннего рынка, принадлежащая отечественным товаропроизводителям, создает угрозу экономической безопасности страны и недопустимо высокой зависимости от конъюнктуры мирового рынка для экспорта, покрывающего затраты на импорт. Вместо сокращения доли импорта, крайне необходимого для развития российской экономики, вступлением России в ВТО создаются условия для его роста.

3. Непомерно высокая доля импорта создает угрозу не только экономической, но и военной безопасности страны, потому что успешная деятельность военно-промышленного комплекса, сколько бы денег не выделялось на приобретение вооружений, невозможно без должного развития целого ряда гражданских отраслей, в том числе тех, которые перечислены в предыдущем пункте.

4. При сложившейся ситуации спонтанно импорт не уменьшится. Он будет расти. Значит, необходима специально продуманная стратегия импортозамещения, но такая, которая бы ни в коей мере не ущемляла интересы потребителей. Широкое применение патерналистских методов

представляется нецелесообразным, хотя в момент финансово-экономического кризиса 2008-2009 годов ряд стран-участниц ВТО прибегали к этим методам, запрещенным правилами ВТО.

5. Следует отказаться от экспортной ориентации экономики нашей страны. В 2012 году экспорт составил 524,6 млрд. долларов при импорте 316 млрд. долларов. Если мы, как было отмечено ранее, считаем импорт недопустимо большим, то не имеет смысла еще больше увеличивать экспорт, который и так превышает импорт на 206,8 млрд. долларов. Главным направлением развития всех отраслей должно стать удовлетворение потребностей внутреннего рынка, которое уменьшит зависимость от импорта и снизит совершенно ненужный рост экспорта. Это будет разумно еще и потому, что по большинству видов продукции российские товары неконкурентоспособны из-за высоких издержек даже при одинаково высоком уровне технологии (которого пока нет) и организации в силу специфических природных условий. Задачей экономики надо ставить конкурентоспособность российских товаров не на внешнем, а на внутреннем рынке.

6. Стратегия импортозамещения должна основываться на том, чтобы обеспечить более высокое качество отечественных товаров по сравнению с импортными применительно к специфическим российским условиям. Главным преимуществом в конкурентной борьбе на внутреннем рынке должна стать способность отечественных разработчиков новой продукции лучше знать российскую специфику условий потребления и умение находить малозатратные проектные решения, которое так блестяще проявлялось при создании оборонной продукции и позволяло нашей стране сохранить паритет при гораздо меньших затратах на оборону. Непременно изучая все лучшие достижения продукции, мы ни в коем случае не должны копировать ее, а создавать товары, лучше приспособленные к специфическим российским условиям, отыскивая более простые решения. Главным резервом, таким образом, становятся мозги специалистов и система управления качеством, обеспечивающая высокий уровень исполнения замыслов.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кара-Мурза С. Г. Советская цивилизация. От начала Великой Победы / С. Г. Кара-Мурза. М.: Изд-во Экспо; Изд-во Алгоритм, 2005. 640 с.
2. Народное хозяйство СССР 1922-1972. Юбилейный статистический ежегодник. М.: Статистика, 1972. 847 с.
3. Народное хозяйство СССР в 1985 г. М.: Финансы и статистика, 1986. 655 с.
4. Россия в цифрах. 2013. Краткий статистический сборник. М.: Росстат . 2013. 573 с.
5. Пичурин И. И. Предпосылки и последствия демонтажа социалистической экономики в России. Правда и вымысел об экономическом развитии России в XX веке / И.И. Пичурин. LAP Lambert Academic Publishing, 2013.
6. Паршев А. Почему Россия не Америка? / А. Паршев. М.: Крымский мост, 2000.
7. Пичурин И.И. Социальная ответственность российских металлургических компаний // И.И. Пичурин. Журнал «Экономика в промышленности», 2012. № 3.
8. Морито Акио. Сделано в Японии / Акио Морито. М.: Издательская группа «Прогресс». Универсал, 1993. 413 с.
9. Бжезинский З. Великая шахматная доска / З. Бжезинский. М.: Международные отношения, 2002. 256 с.
10. Шуман. Революция малого бизнеса. Как минимаркеты побеждают в глобальной конкуренции / Шуман. М.: Вершина, 2007. 336 с.
11. Кара-Мурза С. Потерянный разум / С. Кара-Мурза. М.: Изд-во Экспо; изд-во Алгоритм, 2005. 736 с.
12. Сталин И. В. Экономические проблемы социализма в России / И. В. Сталин. М.: Политиздат, 1952.
13. Романец В. А. Экономические закономерности стратегии и проблемы черной металлургии / В. А. Романец, И.П. Ильчев // Экономика в промышленности. 2008. № 1.
14. Грив Г. Р. Пространство доктора Деминга / Г. Р. Грив. Тольятти. Городской общественный фонд: Развитие через качество, 1998. 336 с.
15. Эдвардс Деминг. Новая экономика / Эдвардс Деминг. М.: ЭКСМО, 2006. 208 с.

16. Мироу К. Паутина власти / К. Мироу, Г. Маурер. М.: Прогресс, 1984. 446 с.
17. Мелман С. Прибыли без производства / Мелман С. М.: Прогресс, 1987. 520 с.
18. Королькова Г. «Новый курс» Ф.Д. Рузвельта: предпосылки, логика, результаты // Вопросы экономики. 1993. № 11.
19. США: государство и корпорации в эпоху НТР / М.: Наука. 1984.
20. Коваленко Ю. Можно ли приручить рынок? // Известия. 1990. №47.
21. Хорев Б. В чем суть тупика. / В. Хорев // Народная правда. 1992. № 4.
22. Маркс К. Капитал. Т III, книга III. Часть I. М.: Изд-во политической литературы. 1979. 508 с.
23. Цаголов Г. Великая китайская ковергенция / Г. Цаголов // Вопросы экономики. 2010. № 11. С. 133-141.
24. Шумпеттер И. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / И. Шумпеттер. М.: Изд-во Прогресс, 1982. 451 с.
25. Эрхард Л. Благосостояние для всех / Л. Эрхард. М.: Начало-Пресс. 1991.
26. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993.- 896 с.
- 27.. Тимофеева О. Мы должны пройти этот километр. Известия. 24.07.2003.
28. Мир Евразии. 2004 №2. - С. 34.
- 29.. Гемба кайдзен. Путь к снижению затрат / Масааки Имаи. М.: Альпина Бизнес Букс. 2005. – 346 с.
30. Джеймс П. Вумек, Дэниел Т. Джонс. Бережливое производство / Джеймс П. Вумек, Дэниел Т. Джонс. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 472 с.
31. Наш Уралмаш – гордость XX века / Ю.Н. Кондратов. Екатеринбург.: Уральское литературное агенство, 2005. – 448 с.
32. Пичурин И.И. Совершенствование методического подхода к уменьшению расхода металла в трубном производстве / Пичурин И.И., Селецкий Э.Б. //Экономика в промышленности. 2011. №4.



## Сведения об авторах

1. Пичурин Игорь Ильич, доктор экономических наук, профессор Уральского федерального университета (Екатеринбург). Автор 295 печатных трудов, в том числе 75 изобретений и 10 монографий. Проработал 22 года в металлургии, в том числе 10 лет главным инженером Волжского трубного завода. Трубы в области маркетинга, управления качеством, экономической теории.

2. Блинов Денис Владимирович, кандидат экономических наук, доцент Уральского федерального университета (Екатеринбург). Автор 18 печатных трудов, в т.ч. 3 монографий.

*Научное издание*

**Пичурин Игорь Ильич**  
**Блинов Денис Владимирович**

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ  
ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО**

Монография

Подписано в печать 10.07.2014. Формат 60x84/16.  
Бумага писчая. Усл. печ. л. 8,4.  
Тираж 75 экз. Заказ 5126.

ООО «Издательство УМЦ УПИ»  
620078, Екатеринбург, ул. Гагарина, 35а, оф. 2,  
тел.: (343) 362-91-16, 362-91-17

Отпечатано в типографии  
ООО «Издательство УМЦ УПИ»  
620078, Екатеринбург, ул. Гагарина, 35а, оф. 2,  
тел.: (343) 362-91-16, 362-91-17